

Министерство образования и науки Российской Федерации
Министерство образования и науки Самарской области
Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области
Торгово-промышленная палата Самарской области
Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики
по Самарской области
ЦЭМИ РАН

Самарский государственный экономический университет
Центр правовых исследований (г. Вашингтон, США)
Некоммерческое партнерство "Междисциплинарный альянс исследователей
в области организационных наук" (НП "МАОН")
Международная академия корпоративного управления (МАКУ)
Евразийская Академия (АТиСО) (г. Уральск, Республика Казахстан)
Вольное экономическое общество России
Институт экологии Волжского бассейна РАН

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы

11-й Международной научно-практической конференции

15-16 ноября 2012 года

Часть 2

Резервы повышения эффективности использования
инновационно-технологического потенциала предприятий промышленности.
Развитие внешнеэкономической деятельности российских организаций
в экономическом пространстве ВТО. Проблемы методологии
статистического исследования бизнес-процессов. Теория и практика
управления трудом в условиях инновационной экономики.
Оптимизация товародвижения предприятий на основе развития
логистики, коммерции, маркетинга и сервиса

Самара

Издательство Самарского государственного экономического университета
2012

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Самарского государственного экономического университета

Редакционная коллегия: д-р экон. наук, проф. **Г.Р. Хасаев**, д-р экон. наук, проф. **С.И. Ашмарина** (отв. редактор), д-р экон. наук, проф. **В.А. Пискунов**, д-р экон. наук, проф. **Е.П. Фомин**, д-р экон. наук, проф. **А.П. Жабин**, д-р экон. наук, проф. **А.В. Стрельцов**, д-р экон. наук, проф. **Б.Я. Татарских**, д-р экон. наук, проф. **Ю.В. Матвеев**, д-р экон. наук, проф. **Л.А. Сосунова**, д-р экон. наук, проф. **Е.В. Волкодавова**, д-р юрид. наук, проф. **А.Е. Пилецкий**, д-р пед. наук, проф. **А.Г. Абросимов**, канд. экон. наук, проф. **Г.И. Чудилин**, д-р экон. наук, доц. **М.В. Симонова**, канд. экон. наук, доц. **О.В. Баканач**, канд. соц. наук, доц. **В.Б. Звоновский**, д-р биол. наук, проф. **Г.С. Розенберг** (чл.-кор. РАН), канд. экон. наук, проф. **Н.А. Чечин**, канд. филол. наук **С.С. Комарова** (отдел международного сотрудничества СГЭУ), канд. экон. наук, доц. **З.Н. Семашкина** (зам. отв. редактора)

П78 **Проблемы развития предприятий: теория и практика** [Текст] : материалы 11-й Междунар. науч.-практ. конф., 15-16 нояб. 2012 г. / [редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) и др.]. - Ч. 2. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2012. - 354 с.
ISBN 978-5-94622-410-9

Рассматривается комплекс научно-теоретических и методических вопросов деятельности предприятий в современных условиях: стратегия и резервы инновационно-технологического развития промышленных предприятий; развитие теории и практики менеджмента предприятий, управления трудом в условиях перехода к инновационной экономике; проблемы воспроизводства основного капитала в условиях модернизации экономики; теория и практика налогообложения и аудита; совершенствование учетно-аналитического обеспечения развития и методология статистического исследования социально-экономических систем; внешне-экономическая деятельность в экономическом пространстве ВТО; социальные и экономические аспекты глобализации и модернизации образовательной системы в России; методология разработки и внедрения систем управления социально-экономическими процессами и информационной безопасности; оптимизация товародвижения предприятий на основе развития логистики, коммерции, маркетинга и сервиса; экологические проблемы и направления развития агропромышленного производства в условиях введения норм и правил ВТО.

Предлагаются новые научно-методические направления экономического и организационного развития предприятий в современных условиях, дается анализ теоретических и методологических подходов инновационного развития производства.

Для научных работников, аспирантов, студентов экономических вузов, а также руководителей и специалистов предприятий.

УДК 638
ББК У 9(2)301

ISBN 978-5-94622-410-9

© Самарский государственный
экономический университет, 2012

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО- ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Б.Я. Татарских

*Самарский государственный
экономический университет*

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

В последние годы все больше ученых обращают внимание на сложности, связанные с ускорением развития машиностроения страны. Здесь рассматривают прежде всего проблемы управления, к которым относятся: прогнозирование, планирование, организация, координация, стимулирование, анализ, учет и контроль. Эти классические функции менеджмента в реальных условиях хозяйствования всегда взаимодействуют как алгоритм при принятии управленческих решений. Наиболее слабым звеном является звено "организация" и "стимулирование" в широком понимании этих понятий, что обуславливается многими факторами функционирования сложных открытых систем в сфере промышленного сектора экономики страны.

Такая ситуация характерна практически для всей сферы материального производства, где формируются и реализуются основные экономические и социальные интересы коллективов предприятий (организаций).

Здесь роль науки и технологий является определяющей в связи с особым значением материализации современных знаний в реальном информационном пространстве. Как полагают специалисты, движущим комплексом в экономике России является машиностроительный, эффективность которого непосредственно сказывается на динамике всех базовых социально-экономических показателей промышленности и других отраслей (АПК, транспорт, строительство). Поэтому можно полагать, что темпы развития машиностроения в значительной мере сказываются на тенденциях обеспечения технологической независимости страны в условиях постоянного наращивания оборонного потенциала ведущих стран мира (США, Германия, Китай и др.).

Исследования показывают, что производство гражданской продукции и продукции военного назначения возможно только при опережающих темпах развития научно-технологического потенциала машиностроения, где создаются основные средства производства и технические системы для целей обороны страны. Без развитого машиностроения невозможно восстановление обороноспособности России.

Дальнейшее эффективное развитие ведущих отраслей промышленности страны возможно только при постоянном повышении научно-технологического потенциала машиностроения.

Здесь на первом месте находится топливно-энергетический комплекс, роль которого для России огромна. Это во многом связано с тем, что указанный комплекс определяет масштабы экспорта страны и, очевидно, что еще на многие годы. По оценке ученых-прогнозистов это может быть на период до 2030 г.

Развитие ТЭК предполагает высокие темпы развития нефтяного машиностроения и прежде всего производство бурильного оборудования в связи с освоением арктического шельфа газодобычи в больших масштабах уже в ближайшие 5-7 лет. Кроме того, необходимо оборудование для инженерной и транспортной инфраструктуры. Сложность этой проблемы состоит в том, что это оборудование должно быть изготовлено в северном исполнении. Следует учесть, что необходимо организовать и производство специальных судов и платформ, эксплуатация которых возможна в особо сложных природно-климатических условиях. Особо сложная инженерно-техническая проблема - модернизация конструктивно сложной военной техники, в том числе, например, самолетов дальней авиации, танков, подводных лодок и т.д. Здесь важно на научной основе максимально эффективно использовать модернизационный ресурс указанной техники с привлечением специалистов и квалифицированных рабочих предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Исследования развития средств производства показывают, что на определенном этапе совершенствования техники ограничиваются возможности ее прогресса при сохранении традиционного, неизменного принципа ее функционирования, что заставляет искать наиболее перспективные пути отхода от старых технических решений. В большей части новых металлообрабатывающих станков, в том числе и автоматических линий, как бы они не различались по мощности, производительности или другим параметрам, применяется все тот же принцип снятия стружки с поверхности заготовки, что и у их предшественников. Все еще в основе традиционной техники лежат так называемые классические законы естествознания, экономические возможности использования которых близки к исчерпанию. Ученые полагают, что коэффициент полезного действия (КПД) нынешних машин находится около теоретического предела, затраты на их модернизацию часто окупаются медленнее, чем раньше. Такая техника, по различным оценкам, в состоянии увеличить техническую производительность за 10-15 лет не более чем в 1,5 раза.

Так, в настоящее время получение деталей методом резания металлов не позволяет обеспечить экономически эффективных решений конструкций металлорежущих станков, ибо верхняя граница увеличения скоростей определяется предельной зоной резания. Сейчас важно, чтобы научные исследования в области резания металлов, сосредоточенные сейчас на проблемах увеличения режимов резания, были переориентированы на поиск совершенно новых методов формообразования металлов, способных заменить преобладающие традиционные методы стружкосъема. Установлено, что в основе действующей традиционной техники (это, прежде всего, относят к обработке металлов) находятся так называемые классические законы естествознания и по оценке ученых-машиноведов КПД большинства металлооб-

рабатывающего оборудования существенно не может быть увеличен без использования новых технологий на инновационных принципах.

По мнению ученых, темпы прироста прочности сталей и сплавов приостановились - есть теоретический предел ее использования. Поэтому возникает задача (особенно это относится к энергетическому, металлургическому машиностроению, судостроению) поиска новых перспективных конструкционных материалов на базе сложного инженерно-химического или инженерно-физического комбинирования материалов с различными физико-механическими свойствами с применением современных энергоносителей, используя нанотехнологии. Применительно к металлообработке энергетическая составляющая в системе функциональных элементов производства все больше революционизирует весь процесс производства, что связано с закономерностью развития энергетической функции и изменениями свойств технологий. В отрасли из всей системы нематериальных элементов производства на первое место "выходит" технология. Развитие технологии производства - одновременно и следствие, и предпосылка эффективного использования новых средств и предметов труда. Здесь речь идет о переходе от дискретных (прерывных) многооперационных процессов к малооперационным процессам. Новые технологические процессы углубления электрификации способствуют сокращению длины "технологической цепочки" за счет создания принципиально новых методов воздействия на обрабатываемые материалы, как на заготовительных, так и на обрабатывающих стадиях. Существующие малооперационные технологии являются важным технико-экономическим условием развития материально-технической базы всех отраслей машиностроительного комплекса (МК). Интенсификация, прежде всего, предполагает внедрение в широких масштабах малооперационных технологий на основе комплексной электрификации на "стыке" смежных отраслей "металлургия - машиностроение". Энергия, определяя темпы технологий, оказывает революционизирующее влияние на методы создания металлообрабатывающих машин, к которым, в первую очередь, следует отнести многоцелевые, многооперационные обрабатывающие центры. Эти станки-центры позволяют объединять, интегрировать выполнение значительного числа операций механической обработки на основе соединения двигателя и рабочей машины в едином блоке в результате достижений в области электро-механики, электроники, вычислительной техники, гидравлики. При этом "гибкость" энергоносителей создает условия для совмещения операций, что приводит к сокращению рабочего цикла, высвобождению производственных площадей и уменьшению обслуживающего персонала. Анализируя энергетические функции машин применяемых в отрасли, можно заметить, что они являются постоянно действующими, всеобщими, без которых практически не осуществляются ни транспортно-технологические, ни контрольно-управляющие функции. Практически все энергетические процессы, имеющие относительно самостоятельное значение, не могут существовать сами по себе вне вещественных факторов производства, но это не значит, что указанная зависимость энергетических производительных сил от вещественной основы не дает возможности рассматривать их в качестве самостоятельного элемента производительных сил, исходя из функционального их назначения в процессе производства. Проявляется это в особом воздействии энергетических производительных сил на

характер функционирования вещественных средств труда, а во многих производственных процессах машиностроения в специфическом воздействии на предмет труда: электрофизические методы обработки, взрывные технологии, электротермия, лазерная обработка и др.

Становясь главным элементом современного машиностроительного производства, технологии все в большей мере "приспосабливаются" к уровню энергетической базы - главной материальной основы производства. Значение технологии в комплексе базовых направлений развития производительных сил в экономической литературе, однако, часто недооценивается. При этом современная технология, как связь орудий труда, техники с предметами труда, как совокупность методов воздействия на предметы труда часто отождествляется с техникой, поскольку, как полагают некоторые авторы, любой технологический процесс определяется системой технических средств. Применение новых, прогрессивных технологических процессов на основе непосредственного воздействия электричества на предмет труда определило необходимость создания принципиально новых орудий труда на основе использования теории концентрации воздействия энергии. Все больше в машиностроении получают развитие комбинированные технологии, включающие пластическое формообразование материала механическим воздействием с одновременным приложением электрического тока высокой плотности. В современных условиях НТП все чаще рабочим механизмом служат магнитные и электрические поля, излучения, электромагнитные волны, электроискровые разряды. Эти направления развития средств труда в перспективе могут быть определяющими. Данные показывают, что эти виды обработки металлов лимитируются в основном не энергией, а отсутствием необходимого оборудования и инструмента. И с экономической точки зрения это имеет исключительно важное народнохозяйственное значение. В перспективе научно-технологический и производственный потенциал машиностроительных предприятий будет определяться, прежде всего, особым потенциалом орудий труда, использующих новые энергоносители, которые способны оказывать непосредственное воздействие на обрабатываемые материалы. Определяется это тенденцией развития новых видов энергоносителей и отсутствием потерь при их применении при воздействии на предмет труда, обеспечивая снижение технологической трудоемкости продукции.

Как отмечают специалисты, технические параметры машин, используемых в сфере механической обработки по методу стружкосъема уже сдерживают эффективность развития многих сравнительно прогрессивных технических систем (роторных, автоматических и линий из станков с ЧПУ) в силу ряда конструктивных недостатков, недоучета всего многообразия локальных технико-организационных факторов эксплуатации такого оборудования в условиях обновления выпускаемой продукции.

Но вместе с тем есть и многочисленные примеры, когда традиционное оборудование, изготовляемое на основе достижений науки и техники, имеет высокие технико-экономические показатели. В этом случае можно говорить лишь о преимущественно эволюционной форме развития технологий и в целом производственного аппарата машиностроения под влиянием инновационной деятельности.

Можно заметить, что даже значительное совершенствование механических орудий труда не заменило базовых принципов технологии обработки материалов. В

отличие от механических, способы обработки материалов электричеством основаны на непосредственном воздействии электричества на обрабатываемый материал, что облегчает и ускоряет механизацию и автоматизацию производства. Можно отметить, что технической основой этого является универсальность электрической энергии как с точки зрения ее делимости, так и возможности к преобразованиям в процессе обработки материала (например, возможность получения и использования в низко-, средне- и высокотемпературных процессах). Углубление электрификации производства приводит к увеличению способов непосредственного использования энергии. В машиностроении происходят качественные преобразования в использовании электротехнологий с заменой во многих процессах механического воздействия на предмет труда физико-химическим воздействием. Современные технологии "предъявляют" новые требования к орудиям труда, предметам труда, производственным зданиям. Новые материалы (сплавы, металлы, пластмассы) во многих случаях приводят к новым способам их обработки принципиально новыми орудиями труда особого рода на основе выявления все новых возможностей различных методов использования электроэнергии. Новые принципы обработки, вытесняя устаревшие и малозкономичные механические методы обработки, новые технологические процессы на основе прогрессивных энергоносителей создают предпосылки появления принципиально новых орудий труда.

Применение электроэнергии во всех возможных ее превращениях обеспечивают технические условия повышения мобильности отдельных технических систем, а также устойчивости их в связи с возникновением внешних изменений на стыке более общих систем в рамках целых подотраслей машиностроения. Так называемые "внешние" факторы во многих случаях оказывают решающее значение на ведущие звенья системы. Как отмечают многие авторы, более глубокого научного исследования заслуживают вопросы взаимодействия элементов системы "технология - орудия труда - предметы труда", где возникают сложные проблемы совершенствования межотраслевых стыков и пропорций. В экономической литературе появляются высказывания о необходимости (при комплексном анализе факторов, определяющих динамику эффективности производства) изучения роли технологических и структурных факторов. В полной мере, это относится к исследованиям динамики производительности труда под влиянием НТП, в системе которого технология имеет особую значимость. В машиностроении страны темпы развития технологии значительно отстают от темпов развития собственно технических средств, а это непосредственно сказывается на уровне и динамике технико-экономических показателей и, прежде всего, производительности труда.

Успешное развитие технологических процессов предполагает поиск принципиально новых решений - широкое внедрение малооперационной технологии, позволяющей исключать отдельные стадии в переработке металла или совмещать процессы, а также технологии, обеспечивающие повышение качества продукции. Основными направлениями НТП в области совершенствования технологии являются: применение прогрессивных заготовок, уменьшающих объем их дальнейшей обработки резанием, сокращение ручных работ, внедрение комплексно управляемых технологических процессов, обеспечивающих устойчивую надежность размерности и

чистоты обработки, а также высокую производительность труда и снижение затрат на производство продукции. В стране, прежде всего в автомобильной промышленности, осуществляются работы в области совершенствования технологии. Например, в области механической обработки:

- автоматизация технологических процессов на основе внедрения автоматических линий, оснащенных высокопроизводительным оборудованием, инструментом и средствами активного контроля, применение которых обеспечивает повышение производительности по сравнению с поточными линиями в 3-4 раза;

- технически максимальная концентрация операций за счет применения многоинструментальных наладок, одновременного шлифования наружных цилиндрических поверхностей на многокруговых станках или станках с широким фасонным кругом взамен раздельного шлифования на различных станках и др., что повышает производительность обработки в 2-3 раза и уменьшает технологическую трудоемкость;

- интенсификация режимов резания за счет применения новых высокопроизводительных инструментальных материалов, в том числе сверхтвердых синтетических материалов, конструкционных сталей улучшенной обрабатываемости за счет применения специальных присадок, обеспечивающих повышение скорости резания на 40-50%, а также эффективных смазочно-охлаждающих жидкостей, позволяющих уменьшать шероховатость обработанных поверхностей на два класса, повышать стойкость режущего инструмента в 2-3 раза при сохранении устойчивости основных технологических операций;

- совершенствование процессов финишной обработки с применением средств автоматического регулирования заданных размеров;

- применение современных методов обработки: скоростного шлифования, обеспечивающего сокращение количества операций за счет обработки заготовок без предварительной лезвийной обработки и повышение производительности в два раза по сравнению с обычным шлифованием; силового шлифования, обеспечивающего повышение производительности на 30-45%, снижение шероховатости на один класс, повышение стойкости круга на 45-55% по сравнению с обычным шлифованием; магнитно-абразивной обработки, повышающей износостойкость деталей машин;

- использование инструмента с неперетачиваемыми твердосплавными пластинками, обеспечивающего исключение операций по заточке инструмента;

- использование хонингования многорядным хоном с активным контролем и дозированной подачей обеспечивающего повышение производительности и точности обработки;

- использование выглаживающего протягивания обеспечивающего высокую точность размеров и формы отверстий и чистоту поверхностей. Относительно широкое применение в технологии автомобильного производства находит порошковая металлургия. Номенклатура автомобильных деталей, изготавливаемых методом порошковой металлургии, увеличивается. За 1995-2008 гг. освоено изготовление более 160 наименований деталей. При этом каждая тысяча тонн изделий, изготовленных этим методом, дает экономию до 2 тыс. т проката и примерно в 2,5 раза повышает производительность труда в основном производстве.

В отечественном машиностроении на ближайшие годы остаются важными, например, такие направления совершенствования механической обработки, как:

- повышение концентрации операций с использованием многоинструментальной обработки;

- повышение качества обработки, скоростей резания, применение инструментов из синтетических алмазов, твердых сплавов с износостойкими покрытиями, минералокерамики, композиционных материалов;

- расширение области применения прогрессивных методов обработки, в частности таких, как скоростное черновое шлифование, силовое (глубинное) шлифование, шлифование на черновых операциях вместо обработки лезвийным инструментом, современная обработка нескольких поверхностей деталей одним шлифованным кругом, непрерывное протягивание зубьев, плоскостей вместо фрезерования, непрерывное фрезерование и шлифование поверхностей вращения, объемная вибрационная обработка и др.;

- широкое внедрение комбинационных процессов обработки деталей, основанных на использовании процессов резания, пластического деформирования, электрофизических и электрохимических методов обработки, т.е. на совмещении механического воздействия с тепловым, химическим и электрическим;

- применение пластического деформирования (обкатыванием, раскатыванием и др.) для чистовой размерной обработки; расширение применения групповой обработки; увеличение удельного веса отделочных операций в структуре процессов механической обработки.

Отечественные ученые полагают что, в перспективе 10-12 лет удельный вес традиционных методов обработки и их модификаций будет составлять примерно 80% всей металлообработки (сейчас - около 90%), методы обработки являющиеся в настоящее время новыми - 9-13% (сейчас 5-7%), а на долю неизвестных ныне методов обработки будет приходиться от 4 до 8% всего объема металлообработки. При этом отмечается, что примерно 85% всех конструкционных материалов будет приходиться на металлы.

В отрасли на долю механической обработки приходится почти 39% технологической трудоемкости; коэффициент использования проката черных металлов за последние 15 лет существенно не изменился и составляет 0,7-0,72 (при 0,85 в машиностроении США - данные 2009 г.).

В отечественном машиностроении очень медленно меняется структура основного металлообрабатывающего оборудования, что не способствует сокращению объема механической обработки. За 1984-2006 гг. соотношение парка МРС и КПО практически не изменилось и составляет 29:9 (на 100 рабочих основных цехов) при 21:15 в США. Все еще остается значительная доля поковок в общем объеме базовых заготовок. При отсутствии Федеральной научно обоснованной программы развития технологий в отечественном машиностроении не реализуются и локальные межотраслевые программы, координация которых осуществляется слабо. Даже известная Государственная программа развития прогрессивных технологий на базе новых разработок в системе оборонных предприятий выполняется не в полном объеме и это сдерживает возможности повышения эффективности механической обработки в машиностроении. Эф-

фektivность системы "станок - приспособление - инструмент - деталь", может быть повышена за счет применения новых энергоносителей. Физико-техническая система "энергия - скорость - эффект" исследована учеными еще недостаточно и здесь имеются большие резервы, которые могли быть использованы для повышения эффективности механической обработки в ведущих производствах предприятий машиностроения. НТП позволяет существенно изменить структуру металлопотребления и виды основных инструментальных материалов, что способствует повышению технико-экономической эффективности машиностроительного производства.

Практика разработки Государственных программ научно-технического прогресса и его социально-экономических последствий показала, что в качестве объекта научно-технического прогнозирования в машиностроении применялись типовые технологические процессы и соответствующие комплексы машин; не случайно технология стоит на первом месте, ибо системы машин все больше определяются способом воздействия на предмет труда на основе применения энергоносителей различных потенциалов ведущих переделов, начиная с заготовительных (литейных, кузнечно-прессовых и др.).

Применение новых источников энергии высокого потенциала создает технические условия реализации более совершенных и эффективных форм движения материи. Использование новых форм движения материи при этом обеспечивает рост скорости воздействия на предмет труда многократно, и все значительнее становятся возможности управления технологическими процессами на строго научной основе во всех переделах современного машиностроительного предприятия и его ведущих производств.

Все шире в отрасли используется один из наиболее эффективных электротехнических процессов, технология которого основана на применении энергии импульсных разрядов в жидкости - электрогидравлического удара. Этот метод наиболее широко используется в нефтегазовом машиностроении и авиационной промышленности для штамповки листовой стали, гибки, электрогидравлической очистки и других заготовительных операций, позволяя получать высокий технический и даже социальный эффект.

В России на некоторых машиностроительных предприятиях в литейных цехах, отличающихся от других производств особо тяжелыми условиями труда, метод электрогидравлического удара применяется при обработке литых заготовок, что существенно повышает технико-экономические показатели. Однако большинство машиностроительных предприятий имеющих литейные цехи недостаточно используют данный метод из-за необходимости переоборудования производственных помещений, недостаточного количества выпускаемого оборудования, отсутствия данных о технико-экономических преимуществах нового метода.

Исследования динамики электрификации машиностроения показывают, что за последние годы складываются отрицательные тенденции в изменении структуры электропотребления, которые характеризуют существенное замедление темпов развития базовых электротехнологий. В составе энергопотребляющего оборудования отмечается медленный рост электроаппаратов и в первую очередь термического оборудования. Есть отставание в применении электротехнологических процессов в

заготовительных производствах, связанных во многом с несовершенством механизма экономического стимулирования развития новых технологических процессов. На основе электротехнологий сварные конструкции начинают занимать ведущее место в общем объеме производства сложных заготовок из черных и цветных металлов. Среднегодовой прирост выпуска сварных конструкций составлял в конце 1990-х гг. примерно 8% (против 4% по остальным видам заготовок). Ускоренное развитие производства сварных конструкций и заготовок наблюдается в машиностроении США, Японии и ФРГ. Использование сварных конструкций не только обеспечивает наиболее прогрессивное решение современных инженерных задач, но и дает большой экономический эффект. Применение этих конструкций снижает расход металла от 15 до 22% по сравнению с аналогичными коваными или литыми конструкциями и повышает многие физико-технические параметры машин.

В последние 10-12 лет в машиностроении России получает развитие новый вид сварки при помощи плазмы, который обеспечивает надежность технологического процесса и отличное качество соединений деталей и узлов. Так, упрочнение износостойких материалов ответственных деталей металлообрабатывающего оборудования способом плазменной наплавки увеличивает срок их службы на 15-20%. Специальное оборудование, позволяющие поддерживать поток плазмы с температурой от 5 до 20 тыс. градусов, становится в некоторых судостроительных производствах, а также в тяжелом и энергетическом машиностроении особым технологическим инструментом. В стране уже изготавливаются плазмотроны для сварки, резки, плазменно-механической обработки, наплавки и напыления, разработка которых осуществлена Научно-исследовательским проектно-конструкторским и технологическим институтом электросварочного оборудования. Широкое применение плазмотронов эффективно при первичной обработке слитков, поковок, проката из жаропрочных и легированных сталей, так как обработка обычным способом связана с большими затратами труда, инструмента и энергоресурсов. При применении плазмы или при комбинировании плазмы с механической традиционной обработкой создаются технико-организационные условия автоматизации технологических процессов, повышения энергетического, экономического и социального эффектов во многих подотраслях машиностроения. В отрасли разработка технологических процессов на базе новых орудий труда на машиностроительных предприятиях предполагает одно из основных условий достижения высоких технико-экономических показателей - непрерывность всего комплекса технологических процессов.

Поэтому работа конструкторских организаций в условиях появления новых энергоносителей и материалов, все чаще направлена на достижение "компромисса" традиционных и принципиально новых компоновок металлообрабатывающего оборудования с целью оптимизации их применения. Отмечается тенденция постепенного сглаживания границ между типами металлорежущих станков в такой унификации их конструкции, при которой становится возможным выполнять все операции по механической обработке изделий на одном станке или при необходимости коренного изменения технологии использовать прежнее оборудование, независимо от содержания технологии обработки. В полной мере это свидетельствует о том, что технология является наиболее динамичным "подвижным" технико-организационным фактором современного ма-

шиностроительного производства. Методы воздействия на предмет труда более подвижны по сравнению с эволюционным характером развития "чисто" технических элементов машин. Установлено учеными, что моральное старение собственно технологий наступает значительно позже старения систем машин и оборудования.

Производство новых конструкционных и инструментальных материалов ведет к появлению новых способов обработки, хотя в ряде случаев "нетрадиционные" методы обработки своим происхождением обязаны обычным маркам сталей и сплавов.

В перспективе следует ожидать существенные изменения в области формообразования металлов и других конструкционных материалов. Здесь перспективы будут связаны с использованием оборудования для электроискровой, светолучевой обработки, обработки ультразвуком, импульсной обработки взрывом, штамповки электромагнитными силами, обработки на основе электрогидравлического эффекта, обработки с применением высоких гидро- и газостатических давлений, машин для электронно-лучевой и лазерной сварки, сварки давлением и взрывом. Уже существуют десятки технологических процессов, относящихся к различным машиностроительным отраслям, в которых в роли энергоносителя выступает взрыв. Повышение электрооснащенности в машиностроении в условиях НТП увеличивает спектр технологий не только в заготовительных, но и других производствах, включая систему производственной инфраструктуры.

Однако технологическая несопряженность основных производственных фондов не позволяет использовать эффективно технологический и производственный потенциал предприятий отрасли. Реально существующая технологическая и организационная несопряженность ограничивает возможность ускоренного перехода к производству новых машин, оборудования, ведет к дополнительным производственным затратам. В основе технологической несопряженности лежит главным образом "технологическая многоукладность", связанная с медленным внедрением в ведущие передельные машиностроения прогрессивных технологий, основанных на новейших энергоносителях. Поэтому дальнейшее развитие энерготехнологий на обрабатывающих и других стадиях машиностроительного производства создает технико-организационные предпосылки уменьшения отрицательных факторов технологической многоукладности на экономические результаты хозяйствования. Как показывает опыт лучших предприятий машиностроения, повышение энергоемкости продукции, обусловленное развитием базовых технологий нуждается в научно обоснованной комплексной оценке этих затрат с позиции жизненного цикла производимой продукции и сроков обновления продукции, диктуемых рыночными законами.

Конверсия предприятий ОПК - важный материально-технический, организационно-экономический и интеллектуальный резерв развития всего машиностроительного комплекса страны, но его использование осуществляется без научно обоснованной промышленной и технологической политики, которая бы предусматривала комплексное решение сложных проблем межотраслевого характера. Дефицит инвестиций ограничивает возможности повышения гибкости и мобильности современного машиностроения. Для организационно-технологической сбалансированности машиностроения необходимо приоритетное увеличение выпуска оборудования межотраслевого назначения и, прежде всего, технологической оснастки, средств автоматиза-

ции и механизации. Конвертируемые мощности в стране используются не более чем на 15%, что не позволяет повысить технологический потенциал предприятий. Необходимо Государственная научно обоснованная программа ускоренной модернизации машиностроения, реализация которой позволит в определенной степени улучшить конечные экономические результаты, что положительно скажется на темпах развития всей промышленности страны.

В.Ю. Анисимова

*Самарский государственный
экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ КЛАССИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Оценивать новые проекты необходимо комплексно. На практике очень часто наиболее эффективными оказываются проекты не наиболее прибыльные и наименее рискованные, а лучше всего вписывающиеся в стратегию фирмы.

Общая последовательность анализа нового проекта, по мнению специалистов, должна выглядеть следующим образом:

- коммерческий, или маркетинговый, анализ;
- технический (в том числе экологический) анализ;
- финансовый анализ;
- экономический анализ;
- институциональный анализ;
- анализ рисков.

Причем на каждом из этих этапов проект может быть отклонен.

В основе всех выводов, касающихся эффективности проекта, его финансовой состоятельности и рисков, лежит исследование построенной финансовой модели. Важным в таких условиях является разумный, обоснованный и сбалансированный подход при построении базового прогноза доходов и затрат проекта, положенных в основу этой модели. Если хотя бы один из элементов финансового плана не будет иметь под собой достаточных оснований, все перечисленные ниже характеристики могут оказаться бессмысленными. Эти характеристики, непосредственно задействованные при принятии решений, включают:

1. Традиционные показатели экономической эффективности вложений. Как правило, рассчитывается чистая текущая стоимость денежных потоков (NPV), срок окупаемости инвестиций (PBP) и внутренняя норма рентабельности (IRR). Иногда в этот список вносятся небольшие изменения, но это происходит нечасто. Все показатели рассчитываются как с позиции спонсора проекта, так и с позиции кредитора, что, естественно, подразумевает, что и прогноз денежных потоков проекта должен предусматривать выделение чистого денежного потока для каждого из участников.

2. Общее покрытие долга. Кредитор не только ограничивает максимальную долю своего участия в проекте, он еще и устанавливает предельную долю доходов

проекта, которые могут идти на погашение займа. Обычно эта доля устанавливается через коэффициент общего покрытия долга, который рассчитывается как отношение чистых доходов каждого периода проекта к величине платежей процентов и основного долга, запланированных на этот же период. Нормальное значение этого коэффициента лежит в интервале от 1,2 до 1,5, в зависимости от стабильности доходов проекта. То есть около трети доходов по плану спонсоры должны оставлять себе - это гарантирует кредитору стабильность платежей при колебаниях в деятельности проектной компании.

3. Точка безубыточности и графики чувствительности. Практически не бывает таких проектов, все коммерческие характеристики которых были бы определены и защищены проектными контрактами. Это значит, что проект реализуется в условиях неопределенности и даже самый обоснованный прогноз его результатов - всего лишь предположение. Поэтому кредитор стремится не только проверить базовый прогноз, но и оценить те пределы, в которых могут отклоняться исходные предпосылки без ущерба для интересов участников проекта. Для этих целей расчеты дополняются анализом чувствительности проекта к изменению ключевых параметров, а также определяются предельные параметры, при которых проект остается финансово состоятельным и экономически эффективным.

4. Оценка эффективности для пессимистического сценария. Продолжением и развитием предыдущего аналитического блока является исследование одного или нескольких параметров проекта, отличающихся от базового сценария. Задача - изучить возможные убытки, условия их возникновения и способы минимизации¹.

Общая процедура упорядочения инвестиционной деятельности предприятия по отношению к конкретному проекту формализуется в виде так называемого проектного цикла, который имеет следующие этапы.

1. Формулировка проекта (иногда используется термин "идентификация"). На данном этапе высший состав руководства предприятия анализирует текущее состояние предприятия и определяет наиболее приоритетные направления его дальнейшего развития. Результат данного анализа оформляется в виде некоторой бизнес идеи, которая направлена на решение наиболее важных для предприятия задач. Уже на этом этапе необходимо иметь более или менее убедительную аргументацию в отношении выполнимости этой идеи. На данном этапе может появиться несколько идей дальнейшего развития предприятия. Если все они представляются в одинаковой степени полезными и осуществимыми, то далее производится параллельная разработка нескольких инвестиционных проектов с тем, чтобы решение о наиболее приемлемых из них сделать на завершающей стадии разработки.

2. Разработка (подготовка) проекта. После того, как бизнес идея проекта прошла свою первую проверку, необходимо развивать ее до того момента, когда можно будет принять твердое решение. Это решение может быть как положительным, так и отрицательным. На этом этапе требуется постепенное уточнение и совершенствование плана проекта во всех его измерениях - коммерческом, техническом, финансовом, экономическом, институциональном и т.д. Вопросом чрезвычайной важности на

¹ Джей К. Шим, Джозел Г. Сигел. Финансовый менеджмент. М., 2011.

этапе разработки проекта является поиск и сбор исходной информации для решения отдельных задач проекта. Необходимо сознавать, что от степени достоверности исходной информации и умения правильно интерпретировать данные, появляющиеся в процессе проектного анализа, зависит успех реализации проекта.

3. Экспертиза проекта. Перед началом осуществления проекта его квалифицированная экспертиза является весьма желательным этапом жизненного цикла проекта. Если финансирование проекта проводится с помощью существенной доли стратегического инвестора (кредитного или прямого), инвестор сам проведет эту экспертизу, например с помощью какой-либо авторитетной консалтинговой фирмы, предпочитая потратить некоторую сумму на этом этапе, нежели потерять большую часть своих денег в процессе выполнения проекта. Если предприятие планирует осуществление инвестиционного проекта преимущественно за счет собственных средств, то экспертиза проекта также весьма желательна для проверки правильности основных положений проекта.

4. Осуществление проекта. Стадия осуществления охватывает реальное развитие бизнес идеи до того момента, когда проект полностью входит в эксплуатацию. Сюда входит отслеживание и анализ всех видов деятельности по мере их выполнения и контроль со стороны надзирающих органов внутри страны и/или иностранного или отечественного инвестора. Данная стадия включает также основную часть реализации проекта, задача которой, в конечном итоге, состоит в проверке достаточности денежных потоков, генерируемых проектом для покрытия исходной инвестиции и обеспечения желаемой инвесторами отдачи на вложенные деньги.

5. Оценка результатов. Оценка результатов производится как по завершению проекта в целом, так и в процессе его выполнения. Основная цель этого вида деятельности заключается в получении реальной обратной связи между заложенными в проект идеями и степенью их фактического выполнения. Результаты подобного сравнения создают бесценный опыт разработчиков проекта, позволяя использовать его при разработке и осуществлении других проектов.

Финансовый анализ является в определенной степени интегрирующим. Например, если при социальном, экологическом или институциональном анализе обнаружена необходимость проведения каких-либо мероприятий (обеспечение материальных стимулов, борьба с загрязнениями, необходимость повышения квалификации и т.п.), то в финансовом анализе этим мероприятиям соответствуют дополнения в ранее составленных перечнях затрат (или выгод). В результате рассчитываются новые значения показателей финансовой эффективности и реализуемости, показателей финансового состояния участников, отражающие более реальную картину¹.

Кроме того, множество проектов, от которых не приходится ожидать положительного финансового эффекта (например, проекты в сфере здравоохранения, образования, культуры и др. или заведомо финансово убыточные проекты, необходимые для реализации других проектов, от которых и будут получены основные выгоды), могут и должны быть оценены в финансовом отношении - во что обходится их реализация.

¹ Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент : учеб. пособие. Таганрог, 2010.

Следует помнить и о том, что регулярное повторение финансового анализа необходимо при управлении проектом, т.е. по ходу его реализации.

Общая схема финансового анализа:

- оценка эффективности проекта ("самого по себе" в целом);
- оценка эффективности "подпроектов" по участникам "до финансирования";
- подбор схемы финансирования (предварительный вариант);
- оценка эффективности "подпроектов" по участникам "после финансирования";
- учет налогообложения по участникам (связанного и не связанного с проектом, зависящего и независимого от размера чистых выгод);
- подбор схемы финансирования, учитывающей правила налогообложения (с учетом амортизации как источника финансирования проекта);
- оценка эффективности "подпроектов" по участникам "после финансирования" и "после налогообложения";
- оценка финансового состояния участников проекта и финансовой реализуемости (на момент подачи документов и по ходу реализации проекта).

Для проведения финансового анализа инвестиционного проекта используются следующие группы коэффициентов финансовой оценки проекта: коэффициенты рентабельности; коэффициенты оборачиваемости; коэффициенты финансовой устойчивости; коэффициенты ликвидности.

Приведенный выше перечень коэффициентов финансовой оценки не является полным, но соответствует составу исходной информации и позволяет оценить проект с различных точек зрения. Коэффициенты определяются для каждого шага планирования в течение проектного цикла.

Коэффициенты рентабельности характеризуют прибыльность проекта за установленный период времени. Их рассчитывают как отношение полученной прибыли к затраченным средствам. При оценке проекта определяют: рентабельность активов; рентабельность инвестированного капитала; рентабельность собственного капитала; рентабельность реализации товаров и услуг; стоимость реализации продукции.

Рентабельность активов (РА) характеризует уровень отдачи общих капиталовложений в проект и определяется по формуле: $РА = ЧП / А$, где ЧП - чистая прибыль, А - активы организации.

Рентабельность инвестированного капитала (РИК) характеризует соотношение объема привлеченных в проект средств (собственного капитала и кредитов) и запланированного объема чистой прибыли. Исключение из формулы краткосрочных кредитов позволяет сгладить колебания, связанные с текущей деятельностью. Формула для определения рентабельности инвестированного капитала имеет вид: $РИК = ЧП / (СК + К)$, где СК - размер собственного капитала, направляемого на реализацию проекта, К - размер привлекаемых в проект кредитов.

Рентабельность собственного капитала (РСК) позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками проекта, и определяется по формуле: $РСК = ЧП / СК$.

Рентабельность реализации товаров и услуг (РР) позволяет определить удельный вес чистой прибыли в объеме реализованной продукции по формуле: $РР = ЧП / П$, где П - объем реализованной продукции.

Стоимость реализации продукции (СП) рассчитывают как отношение себестоимости реализуемых товаров и услуг к объему реализованных товаров и услуг. Этот показатель можно использовать при анализе затратной политики: $СП = СС / П$, где СС - себестоимость товаров и услуг.

Коэффициенты оборачиваемости характеризуют скорость оборота (т.е. преобразования в денежную форму) средств. Чем она выше, тем выше платежеспособность проекта и тем более высок его инвестиционный потенциал. Эти коэффициенты также характеризуют достаточность реализации товаров и услуг с точки зрения задействованных в проекте средств. При оценке проекта определяют: оборачиваемость активов; оборачиваемость инвестированного капитала; оборачиваемость уставного капитала; оборачиваемость оборотных средств; длительность оборота.

Оборачиваемость активов (ОА) характеризует, сколько раз за выбранный интервал планирования совершается полный цикл производства и обращения, и определяется по формуле: $ОА = П / А$. В балансовом отчете приводят значения на конец соответствующего интервала, поэтому, чтобы более точно определить размер активов А на интервале t, следует принимать его среднее значение: $А_{ср}(t) = [A(t - 1) + A(t)] / 2$.

Оборачиваемость инвестиционного капитала (ОИК) показывает число оборотов собственного и заемного капитала за выбранный интервал планирования и вычисляется по формуле: $ОИК = П / (СК + К)$.

Оборачиваемость уставного капитала (ОУК) показывает число оборотов собственного капитала за выбранный интервал планирования и определяется по формуле: $ОУК = П / СК$.

Если сферой деятельности проекта является производственный процесс или область электронной коммерции часто бывает полезно рассчитать оборачиваемость оборотных средств (ООС). Оборачиваемость оборотных средств характеризует эффективность производства и сбыта продукции проекта с финансовой точки зрения: $ООС = П / ОК$, где ОК - оборотный капитал.

Длительность оборота по составляющим средств, направляемых на реализацию проекта, вычисляют как частное от деления продолжительности интервала планирования на соответствующий коэффициент оборачиваемости. При необходимости можно также рассчитать коэффициенты оборачиваемости и длительности оборота дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, материально-производственных запасов и основных средств.

Коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют степень защищенности интересов инвесторов и кредиторов, имеющих долгосрочные вложения в проект, и отражают способность предприятия погашать долгосрочную задолженность. При оценке финансовой устойчивости проекта определяют следующие коэффициенты: концентрации собственного капитала; концентрации заемного капитала; финансовой зависимости.

Коэффициент концентрации собственного капитала (КСК) характеризует долю собственных средств в структуре капитала: $КСК = СК / ПС$, где ПС - размер пассивов.

Коэффициент концентрации заемного капитала (КЗК) указывает на долю заемного капитала в источниках финансирования; рост этого коэффициента указывает на

увеличение зависимости проекта от заемного капитала: $KЗК = ЗК / ПС = 1 - КСК$, где $ЗК$ - размер заемного капитала, направляемого на реализацию проекта.

Коэффициент финансовой зависимости (ФЗ) характеризует зависимость проекта от внешних займов. Чем выше значение этого коэффициента, тем выше риск банкротства проекта и дефицита денежных средств при его реализации. Формула для определения этого коэффициента имеет вид: $ФЗ = КЗК / КСК$.

Коэффициенты ликвидности характеризуют способность проекта покрывать текущие обязательства. К ним относятся коэффициенты: общей (текущей) ликвидности; срочной ликвидности; абсолютной ликвидности¹.

Конкретные рекомендуемые значения коэффициентов ликвидности, используемые при финансовом анализе инвестиционного проекта часто указываются в открытых источниках. Одно из основных направлений использования коэффициентов финансовой оценки проекта - анализ рентабельности активов (РА), которая определяется рентабельностью продаж (РП) и оборачиваемостью активов (ОА): $РА = РП \times ОА$.

Таким образом, приведенные коэффициенты финансовой оценки инвестиционного проекта позволяют рассматривать его с различных позиций и тем самым анализировать устойчивость финансового положения на каждом шаге расчетов.

Другим не менее важным направлением использования коэффициентов является выбор таких источников финансирования проекта, которые обеспечивают превышение рентабельности собственного капитала над рентабельностью всех активов.

Финансовый анализ проекта является наиболее объемным и трудоемким. Но общая схема финансового этапа примерно такова:

- анализ финансового состояния предприятия в течение трех (лучше пяти) предыдущих лет работы;
- анализ финансового состояния предприятия в период подготовки инвестиционного проекта;
- анализ безубыточности производства основных видов продукции;
- прогноз прибылей и денежных потоков в процессе реализации инвестиционного проекта;
- оценка эффективности инвестиционного проекта.

Основной вопрос финансового анализа: может ли данный проект увеличить богатство владельцев предприятия (акционеров)?

Подводя итог рассмотренным основным правилам проведения финансового анализа следует напомнить, что он является только одним из многих видов (аспектов) анализа проекта, ни одному из которых не следует отдавать предпочтения - проект может оказаться несостоятельным (разорительным) по множеству причин и далеко не все "подводные камни" могут быть выявлены именно при финансовом анализе.

Какие бы современные и изощренные методы оценки проектов не использовались компанией в конечном итоге решение должен принимать высший менеджмент.

¹ Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций : учебник. СПб., 2011.

Ведь именно руководство очень чутко чувствует баланс между стабильностью и новыми возможностями. И может оценить риски и потенциал проекта не только на научном, но и на интуитивном уровне.

И.Ю. Бухлова
*Самарский государственный
экономический университет*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И РЕМОНТА ОБОРУДОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА БАЗЕ АУТСОРСИНГА

В рыночных условиях, определяемых конкурентными отношениями, наращивать объемы производства и обеспечивать устойчивый экономический рост предприятиям возможно лишь за счет более полного удовлетворения спроса потребителей высококачественной продукцией. В отечественном машиностроении задачи повышения качества продукции являются особо актуальными, так как негативные последствия экономических реформ в значительной степени ослабили позиции отечественного машиностроения на внутреннем и зарубежном рынках. Российская промышленность в настоящее время преимущественно представлена крупными предприятиями. Для них характерны: полный цикл производства; громоздкая система управления; большое количество вспомогательных и обслуживающих подразделений и несоответствие их мощностей основному производству; неэффективное использование ресурсов. Необходимость быстрого технического перевооружения предприятий, требования постоянного внедрения ресурсосберегающих технологий обновления выпускаемой продукции на базе высокоавтоматизированных и интегрированных производств, стремление к росту производительности общественного труда и повышению конкурентоспособности отечественной продукции и желание выхода с ней на внешний рынок делают актуальной проблему повышения качества работы производственного оборудования и способов его достижения.

Без решения задач, связанных с обеспечением надежности работы оборудования: установления причин и источников возникновения отказов в работе оборудования, анализа способов обеспечения в условиях высокого морального и материального износа технологического оборудования предприятий трудно добиться определенного результата по повышению эффективности производства и качества выпускаемой продукции при одновременном снижении затрат на ее изготовление.

В процессе эксплуатации потери качества машиностроительной продукции от действия физического и морального износов восстанавливаются путем использования эксплуатационных резервов. Российская промышленность в настоящее время преимущественно представлена крупными предприятиями. Для них характерны: полный цикл производства; громоздкая система управления; большое количество вспомогательных и обслуживающих подразделений и несоответствие их мощностей

основному производству; ограничение доступа к новым технологиям; неэффективное использование ресурсов. Современному рынку не интересны затраты организации, ему важны затраты на конкретное изделие, конкурирующее на рынке. Предпосылками для интегрированного подхода к управлению затратами является новое понимание механизмов рынка как стратегического элемента в реализации и развитии конкурентных возможностей предприятий, логистических сетей, использование опыта аутсорсинга. Все это должно уменьшить число "сбоев" в системе, а также существенно снизить затраты и повысить качество функционирования всей системы.

Использование аутсорсинга получило стремительный размах во всем мире в течение последнего десятилетия. Как отмечают ведущие консультанты, необходимость снижать затраты заставляет ряд предприятий переступить через свое нежелание поручить часть своего бизнеса субподрядчикам. Аутсорсинг же позволяет предприятию снижать затраты, повышать качество выпускаемой продукции, получить доступ к новым технологиям, подбирать высококвалифицированный персонал, снижать риски деятельности. У фирм, реализующих модель аутсорсинга, часть бизнес-функций (зачастую и производство) передана на контрактной основе сторонним подрядчикам. В условиях жесткой конкуренции передача функций может рассматриваться в качестве идеального решения, обеспечивающего предприятию:

- экономию затрат;
- повышение качества продукции;
- возможность высвободить ресурсы;
- возможность сосредоточиться на основной сфере деятельности.

Мировой опыт свидетельствует о широком применении аутсорсинга западными компаниями, в результате чего выделились следующие направления аутсорсинга:

1. Аутсорсинг информационных технологий (ИТ-аутсорсинг).
2. Аутсорсинг бизнес-процессов.
3. Производственный аутсорсинг.
4. Полный аутсорсинг (предприятие передает своим подрядчикам, выполнение всей функции, например, бытовые операции).
5. Частичный аутсорсинг (предприятие передает часть своих специфических задач, например программирование веб-сайта, а выработка стратегии, ее внедрение в практику остаются за предприятием).

Теория и практика применения аутсорсинга (перехода из одной организационной модели в другую) показывает, что одна из задач этого процесса состоит в обеспечении простоты и гибкости каждой последующей модели по сравнению с ранее действующей. Аутсорсинг должен использоваться только при наличии на рынке организаций, способных эффективно и качественно выполнять передаваемые им функции или процессы, снижать издержки и повышать качество предоставляемых услуг. При этом можно выделить три типа аутсорсинга:

- минимальный;
- эффективный;
- радикальный.

Минимальный аутсорсинг - вывод из состава предприятия заготовительных, вспомогательных и обслуживающих подразделений. Иногда в литературе этот тип

аутсорсинга называют "избавлением от непрофильных видов деятельности". Существующий в России рынок аутсорсинговых услуг позволяет относительно легко осуществлять минимальный аутсорсинг: есть специализированные фирмы, которые готовы взять на себя уборку помещений, питание сотрудников, транспортное обслуживание, ремонтные и строительные работы и многое другое. Как показывает опыт, совокупная выручка реструктурированного предприятия в короткие сроки вырастает на десятки процентов, заметно снижаются затраты. При этом резко растет выработка на одного работника в силу того, что стоимость готовой продукции теперь делится только на работников основного производства. Получается, что объемы производства не уменьшились (или даже возросли), а численность сократилась почти в 2-3 раза. Таким образом, минимальный аутсорсинг позволяет использовать самые очевидные резервы и почти сразу же получить результаты.

Эффективный аутсорсинг - это не только избавление от неосновных производств, но и появление новых функций. Многие крупные промышленные (особенно машиностроительные) предприятия до настоящего времени сохранили сложившуюся в плановой экономике функциональную структуру. Они до сих пор ориентированы в первую очередь на то, чтобы произвести продукцию, и не умеют решать задачи изучения рынка, формирования рыночных ниш, эффективного ценообразования, работы на финансовых рынках и др. Таким предприятиям трудно конкурировать с современными компаниями рыночного типа. Для эффективной работы на рынке многим крупным промышленным предприятиям необходимо развивать рыночные функции. В последнее время все более популярным становится аутсорсинг бухгалтерских услуг. Зачастую это определяется простыми соображениями. В России в последнее время появилось много профессиональных фирм, которые могут оказать подобного рода услуги.

Радикальный аутсорсинг - это создание в результате реструктуризации фирмы без производства. Считается, что в будущем останутся только компании, которые:

- разрабатывают новые и модифицируют существующие продукты (осуществляют так называемый инжиниринг), занимаются контролем качества, поиском финансовых средств, активной работой на рынке, в частности формированием рыночных ниш, созданием брендов, контролем продвижения товаров на рынке и т.д.;

- осуществляют производство товаров, работ, услуг по заказу и под товарным знаком фирм первого типа, т.е. являются аутсорсерами.

Основными отличительными чертами аутсорсинга от других видов сотрудничества являются:

- 1) строгая зависимость аутсорсера от потребностей заказчика и обратного процесса, основанного на специализации аутсорсера; он является наилучшим исполнителем необходимых заказчику функций на рынке. На рынке представлены отношения сотрудничества подразумевающие любые формы взаимовыгодного взаимодействия;

- 2) отношения четко ограничены рамками исполняемого бизнес-процесса, что позволяет говорить о снижении риска потери конфиденциальности коммерческой информации, свойственной другим видам сотрудничества;

3) основным критерием прочности взаимного сотрудничества становится совершенствование только одного бизнес-процесса, тогда как развитие большинства отношений сотрудничества заключается в обмене опытом и совершенствовании по всем сопряженным направлениям развития предпринимательских структур.

Применение аутсорсинга во многих компаниях обусловлено необходимостью сосредоточить все свои усилия на выполнении наиболее важных, значимых функций деятельности и передать отдельные операции основных, вспомогательных или обслуживающих процессов компаниям, профессионально занимающимся этим видом деятельности, получая, таким образом, без значительных инвестиционных вложений доступ к новейшим технологиям и знаниям мирового уровня. Ключевым критерием при принятии решения о передаче той или иной бизнес-функции в аутсорсинг выступает оценка эффективности использования данного инструмента. Такая оценка должна проводиться с учетом индивидуальных особенностей каждого предприятия и включать в себя не только учет явной экономии (за счет сокращения потребления ресурсов), но и учет скрытой экономии, связанной, прежде всего с сокращением числа объектов управления и контроля. Стратегия аутсорсинга позволяет предприятиям максимально использовать свои конкурентные преимущества - квалифицированный персонал, научную базу, технологии, знание рынка и т.д. Она способствует рациональному распределению ресурсов компании на виды бизнеса, которые конкурентоспособны и в которых у фирмы есть определенные преимущества (технология, специальное оборудование, подготовленные кадры). Аутсорсинг зарекомендовал себя как эффективное средство повышения конкурентоспособности организаций.

Б.Н. Герасимов

*Международный институт рынка,
г. Самара*

ВЛИЯНИЕ ПАРАМЕТРОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ВЫБОР УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Управление в различных типах экономических систем существенно отличается. При этом на форму и содержание управления, в первую очередь, влияет состав и содержание параметров организации¹. При этом структура любой организации содержит совокупность известных составных частей. Однако главные различия связаны с характером выпускаемого продукта/услуги. Диапазон этой продукции может колебаться от материально-вещественного до духовного, что и накладывает неизгладимый отпечаток на операционную, а соответственно и на управленческую деятельность.

¹ См.: Клок К., Голдсмит Дж. Конец менеджмента и становление организационной демократии : пер. с англ. СПб., 2004; Герасимов Б.Н. Теория управления : монография. Самара, 2012.

Практически в любой организации существуют типовые объекты: операции, качество, персонал, финансы, информация и т.д.¹ Также в любой организации существуют и соответствующие им процессы. Некоторые из них, такие как финансовый менеджмент, практически не имеют особого отличия. Несущественно отличаются и информационные процессы, которые обеспечивают организацию различными сведениями о рынке и предоставляют рынку информацию об организации и ее продукции. Наибольшие различия существуют в *операционной деятельности*, которая тесно связана с особенностями продукции и услуг в той или иной сфере. Описание операционных объектов и процессов в организациях для различных социально-экономических сред в настоящее время существует в том или ином виде в современной литературе.

Однако при этом отсутствует достаточно четкое и формализованное их описание, выполненное на единой методологической или технологической основе. Причин такого явления несколько: такая задача учеными и практиками раньше не ставилась, различное понимание состава и содержания факторов операционной деятельности, отсутствие общепризнанной методики преобразования ресурсов в готовый продукт. Остается проблема поиска возможностей создания единого подхода для представления существующего поля операционных процессов в разных сферах деятельности человека.

Исследования последних лет позволили автору выбрать базовые параметры, которые характеризуют основные типы экономических систем типа "организация": продукт/услуга, ресурсы, результаты деятельности, технологии, технические средства, специалисты (см. таблицу).

Характеристика базовых параметров предприятий

Продукт/услуга	Ресурсы	Результаты деятельности	Технологии	Технические средства	Основные специалисты
1	2	3	4	5	6
<i>Железная дорога</i>					
Перевозка грузов и пассажиров	Вагоны, пути, вокзалы, перроны, прилегающие территории, горючее, персонал, маршруты движения, кассы, грузы, пассажиры	Денежные средства от удовлетворения нужд граждан и организаций, от сдачи в аренды территорий	Маршрут движения, подготовка подвижного состава, автоматика и т.д.	Транспортные средства, средства связи, светофор, система контроля и т.д.	Машинист, проводник, диспетчеры, составитель поезда и т.д.

¹ См.: Герасимов Б.Н. Теория управления; Анисимов О.С., Деркач А.А. Основы общей и управленческой акмеологии : учеб. пособие. М. ; Новгород, 1995.

1	2	3	4	5	6
Мебельная фабрика					
Изготовление мебели	Дерево, кожа, металлические детали, ткани, люди	Денежные средства от продаж мебели	Изготовление по заказам, по последним модным дизайнам, высокого качества	Станки, машины, телефон, компьютерное обеспечение и т.д.	Технолог, столяр, сборщик, слесарь, разработчик и т.д.
Молочная ферма					
Изготовление молочных продуктов питания	Скот, люди, оборудование для стерилизации молока	Денежные средства от продажи произведенной продукции	Изготовление молочных продуктов по ГОСТ	Техническое обслуживание машин и оборудования животноводческой фермы	Доярка, скотник, оператор раздачи кормов и т.д.

Эти параметры, так или иначе, характеризуют главные черты выбранных экономических систем, что позволит ориентироваться во множестве современных организаций. Поэтому выбранные параметры необходимы для тех организаций, которые функционируют в проектных и программных документах и имеют практическое значение для их дальнейшего существования и развития.

В работе О.С. Анисимова, А.А. Деркач¹ приведена более или менее удовлетворительная классификация типов управления в социальных и экономических средах. Однако представления этих характеристик бывает недостаточно для исследования и построения управленческой деятельности, так как при этом не раскрываются глубинные процессы, протекающие в организации, в первую очередь, управленческие. Для этого необходим расширенный список параметров, которые более глубоко раскрывают содержание элементов различных групп организаций. Исследование современных организаций позволили выявить дополнительные параметры, характеризующие деятельность организаций: основные методы, используемые в технологиях, возможные дефекты (брак) деятельности, послепродажное обслуживание (есть, нет, какое), показатели качества, основные потребители, необходимость лицензии, сертификата для осуществления деятельности.

Однако это весьма обобщенные характеристики, имеющие право на существование, и, влияющие на понимание отраслевых или кластерных организационных совокупностей параметров данного типа организаций. Но такие представления больше годятся для учебных изданий или наукообразных обобщений

философского или методологического характера, чем для модельных построений или технологических описаний. Для исследования форм и содержания организаций автором разработана модель создания базы данных их параметров.

¹ Анисимов О.С., Деркач А.А. Указ. соч.

Управленческую функцию необходимо рассматривать как состоящую из рефлексивных функций и дополнительно к ним реализует функции управления, подробно описанные в работе О.С. Анисимова, А.А. Деркач¹. Например, при смене заказа на конечный продукт, когда необходимо функционирование деятельности с наличием фиксированных исполнителей.

С другой стороны, сам управленец также является фактором успешности деятельности. Поэтому выделяется и рефлексивная самоорганизация как условие соответствия действий реального управленца своей управленческой функции, относящейся ко всему возможному многообразию заказов, построений реализационных систем. Поскольку заказчик не вмешивается в ход реализации заказа, то управленец предоставлен самому себе в своем самоконтроле, самокоррекции, самонормировании, самокритике, самообеспечении и т.п.² Вне развитости рефлексивного сознания и овладения множеством культурных критериев правильности рефлексивной самоорганизации у управленца мало возможности снижать степень зависимости успешности реализации заказа от уровня своей профессиональной компетенции. Внешними факторами, уменьшающими степень драматизма данной проблемы, являются высокий уровень управленческой подготовки, взаимодействие с другими управленцами, владение базовыми технологиями управления и менеджмента, понимание иерархии управленческой деятельности.

Для эффективной использования материалов, накопленных в базе данных параметров, необходимо создание методического обеспечения их исследования и формулирование рекомендаций для их дальнейшего использования. Основой разработки классификации является имеющаяся типология организаций. Автором разработана модель разработки методического обеспечения исследования параметров организаций. Данная модель позволяет обеспечить понимание содержания основных параметров организации и соотнести ее с существующей классификации типов управления в социальных и экономических средах для дальнейшего построения структуры и содержания управленческой деятельности. На основе разработанного методического обеспечения производится исследование параметров выбранной организации, что позволит выйти на выбор подхода, концепции и структуры построения СУО или системы управления какой-либо важнейшей ее частью, например, процессом (СУП). Автором разработана модель построения СУО (СУП). Важную роль и в СУО и в СУП является выбор подпроцессов, которые призваны обеспечивать основное содержание и течение управленческой деятельности.

Таким образом, исследование параметров организации, правильное отнесение к известному и достаточно хорошо описанному типу управления в социальных и экономических средах, построение состава и содержания конкретной СУО или СУП в рамках организации позволяет повысить качество и эффективность управленческой деятельности. Выполнение перечисленных работ предполагает выход на формирование состава функциональных задач (ФЗУ) СУО или СУП, разработку технологий решения ФЗУ, выбор инструментария реализации технологий ФЗУ³. Это позволит выйти на

¹ Анисимов О.С., Деркач А.А. Указ. соч.

² Ашмарина С.И., Герасимов Б.Н. Управление изменениями : учеб. пособие. М, 2011.

³ Герасимов Б.Н. Технологии управления : монография. Самара, 2010.

объективно необходимую совокупность элементов управленческой деятельности. Использование данного подхода позволяет проводить необходимые изменения в СУО или СУП, которые постоянно возникают, как во внешней и внутренней среде организации. Однако в организации могут возникать разногласия по поводу реакции на вызовы времени, а также откровенное сопротивление проводимым изменениям. Это сопротивление может быть как конструктивным, так и деструктивным.

Для преодоления и профилактики сопротивления изменениям в организации можно использовать модели и технологии, представленные в работе¹ и апробированные в ряде организаций. При реализации различных управленческих процессов автору представляется возможным использование технологий, представленных в работе Б.Н. Герасимова². Следует отметить, что важнейшим фактором качества обеспечения всех перечисленных видов проектной деятельности является квалификация и компетенция специалистов, осуществляющих процедуры, зафиксированные в представленных выше моделях и которые требуют тщательной проработки и ответственного отношения.

Н.А. Дубровина
*Самарский государственный
университет*

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Сегодня одним из наиболее важных факторов развития машиностроения является инновационная восприимчивость промышленных предприятий. Ученые по-разному оценивают инновационную восприимчивость предприятий. Наибольшее распространение получили два подхода: первый анализирует динамику инновационных процессов. В этом случае мерой инновационной восприимчивости считается интенсивность реализуемых предприятием инновационных преобразований. Непосредственными критериями оценки этой интенсивности считают показатель скорости разработки и внедрения новшеств и числа инновационных разработок, осуществленных за определенный период времени. Второй подход акцентирует внимание на сочетании не сводимых друг к другу показателей - динамики инновационных процессов и их эффективности. Для решения этой задачи была предложена комплексная методика оценки инновационной восприимчивости, объединяющая несколько специализированных методик, основными из которых являются: методики оценки непосредственных и конечных результатов реализации инновационной восприимчивости предприятия, методика оценки значимости инновационной восприимчивости как инструмента адаптации предприятия к динамике среды и методика оценки факторной обусловленности инновационной восприимчивости предприятия.

¹ Ашмарина С.И., Герасимов Б.Н. Указ. соч.

² Герасимов Б.Н. Технологии управления.

$$ИПН_i = KO_i * KЦО_i = ((OH_i / CO_i) * 100\%) (Ч_{дн} / COH_{ср_i}) \quad (1)$$

где $ИПН_i$ - коэффициент интенсивности потока нововведений i -го типа, реализованных предприятием за рассматриваемый период времени;

KO_i - коэффициент обновления i -й сферы деятельности предприятия, %;

$KЦО_i$ - количество циклов обновления i -й сферы деятельности предприятия за анализируемый период, ед.;

OH_i - общий объем нововведений i -го типа, реализованных предприятием за рассматриваемый период, тыс. руб. или нат. ед.;

CO_i - суммарная оценка элементов i -й сферы деятельности предприятия в анализируемом периоде, тыс. руб. или нат. ед.;

$Ч_{дн}$ - число дней в анализируемом периоде, дни;

$COH_{ср_i}$ - средняя скорость осуществления нововведений i -го типа, реализованных предприятием за рассматриваемый период, дни.

Использование данной методики дает возможность количественно оценить уровень инновационной восприимчивости предприятия с учетом объема, качественного уровня и скорости осуществления инновационных разработок¹.

В целом в качестве показателей эффективности инновационной активности предприятий машиностроения можно использовать следующие показатели: доля затрат на НИОКР, % (затраты на НИОКР / стр.10 Ф№2 x 100); число освоенных за период новых видов продукции; число внедренных новых технологий; общее число действующих изобретений в отчетный период; экономический эффект от использования изобретений и рацпредложений, руб.; число поданных заявок на изобретение и полезную модель; число принятых рацпредложений; затраты на научно-техническое творчество, % (затраты на научно-техническое творчество / Объем продаж x 100); число проданных лицензий; число НИР и ОКР, законченных в данном периоде.

Комплексной оценкой эффективности деятельности машиностроительных предприятий является уровень их конкурентоспособности. Разные авторы предлагают различные подходы к оценке уровня конкурентоспособности российских предприятий².

Исследуемые подходы комплексно анализируют машиностроительное производство, затрагивая, в том числе, и инновационный аспект развития отрасли. Вместе

¹ Карпенко Е.М., Комков С.Ю. Оценка инновационной восприимчивости литейных и машиностроительных предприятий Гомельской области // Инновац. деятельность регионов. 2007. № 1. С. 2.

² См.: Фасхиев Х.А. Анализ методов оценки конкурентоспособности автомобилей // Машиностроитель. 2001. № 5. С. 17-25; Таран В.А. Конкурентоспособность предприятий: проблемы современной политики и стратегия в области качества // Машиностроитель. 1998. № 2. С. 6-12; Воронов А.А. К оценке уровня конкурентоспособности машиностроительных предприятий // Машиностроитель. 2000. № 12. С. 27-29; Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М., 2000; Кутин А.А., Ползунова Н.Н. Модель взаимосвязи конкурентоспособности станкостроительной продукции и методов управления предприятием // Вестн. машиностроения. 1999. № 2. С. 41-44; Захарченко В.И. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий // Машиностроитель. 1999. № 11. С. 13-17; Фасхиев Х.А. Оценка экономической эффективности качества и конкурентоспособности изделий // Вестн. машиностроения. 2000. № 10. С. 59-66.

с тем они имеют ярко выраженную рыночную ориентацию, и не могут оценить динамику научно-технических преобразований в машиностроении.

Представляется, что необходимо ввести систему показателей, связывающую текущий уровень производства с основными задачами научно-технического прогресса, уровень комплексного развития и технического совершенствования производства.

Научно-техническое развитие машиностроения зависит от совокупности факторов, влияющих на конечные результаты развития производства, служащего основой разработки основных заданий научно-технических программ, позволяющих обеспечить дальнейшее поступательное развитие производства.

В состав этих факторов входит: интенсивность использования производственных мощностей (K_u), трудоемкость производства (K_{mp}), степень обновления ассортимента продукции (K_{can}), уровень использования материальных ресурсов (K_{cp}), уровень использования трудовых ресурсов (K_y), степень обновления основных производственных фондов ($K_{сф}$), уровень качества продукции (K_k), уровень разнообразия ассортимента продукции (K_{pa}), экологическая чистота и безопасность труда и производства ($K_{эч}$). Максимальный уровень развития производства и его технического оснащения предлагается рассчитывать по формуле:

$$K_{укр} = \frac{K_u + K_{mp} + K_{can} + K_{cp} + K_y + K_{сф} + K_k + K_{pa} + K_{эч}}{n}.$$

Рассмотренный показатель может служить для комплексной оценки экономического, социального и технического развития машиностроения. На его основе может отражаться вся система экономического стимулирования, обеспечивающего улучшение как текущих, так и перспективных результатов развития производства.

Реальное состояние научно-технического развития машиностроения можно описать вектором определенных признаков X_i^p , тогда вектор реального состояния целесообразно определить по формуле:

$$S^p = \begin{pmatrix} X_1^p \\ X_2^p \\ \dots \\ X_n^p \end{pmatrix},$$

где S^p - реальное состояние научно-технического развития машиностроения;

X_i^p - некоторые признаки;

N - общее число признаков ($i = 1, 2, \dots, N$).

Для анализа динамики научно-технического развития машиностроения необходимо рассчитывать такие показатели, как абсолютный прирост, темп роста, темп прироста, средний уровень ряда динамики.

В целях определения аномалий в научно-техническом развитии машиностроения необходимо осуществлять сравнение вектора реального состояния (S^P) с эталоном (S^3) и выявлять их различия. Наличие отклонений характеризует аномалии.

Сегодня в развитии отечественного машиностроения выделяют следующие общие тенденции:

- 1) необходимость роста производительности труда;
- 2) необходимость снижения использования материальных ресурсов на единицу продукта и производимой продукции;
- 3) необходимость в усовершенствовании коммуникативных возможностей продукта;
- 4) необходимость увеличения интеллекта продукта;
- 5) необходимость увеличения рынков сбыта.

Технический уровень российского производства по отношению к уровню США оценивается разными специалистами от 25 до 40%, что означает слабую конкурентоспособность большей части отечественной продукции. Эту ситуацию в машиностроении усугубляет высокая монополизация производства (в частности, для 3-х предприятий удельный вес объема продукции, выпускаемой предприятиями-монополистами он составляет почти 17%, для 6-ти предприятий - 20%), а также отсутствие госзаказов в оборонно-промышленном комплексе и слишком большой сектор промежуточных производств.

Кроме того, совместно с повышением потребительских качеств выпускаемых приборов, для развития предприятий отрасли, необходимо уделять внимание и экономической эффективности производства - снижению себестоимости, уменьшению материалоемкости производств, увеличению объемов выпуска приборов, что возможно при переходе на инновационные ресурсосберегающие технологии.

Из анализа перечисленных выше проблем и потребностей машиностроительной отрасли становится очевидным, что необходимо разработать и принять долгосрочную программу стратегического развития отрасли. Стратегия развития машиностроения должна предусматривать внедрение новейших технологий с возможностью замены оборудования, постепенное накопление опыта его производства, а затем развитие приоритетных технологий.

Реализация стратегии должна быть направлена на преодоление последствий произошедшего кризиса и исключение подобных ситуаций в будущем, для чего необходимо создать следующие условия:

- расширение применения научно-производственного задела оборонно-промышленного комплекса в других отраслях промышленности;
- снижение показателей материало- и энергоемкости производств;
- устранение перекоса экономики в сторону сырьевого сектора;
- устранение диспропорций производительных сил;
- поддержка развития наукоемких и высокотехнологических производств с целью сокращения отставания отечественной промышленности от развитых стран;
- целенаправленное развитие социальной и производственной инфраструктуры.

Для объективной оценки экономической эффективности внедрения в производственные циклы любых организационно-технических мероприятий необходимо иметь достоверную информацию о:

- технической сущности предполагаемого к внедрению мероприятия;
- основных инженерных решениях;
- ожидаемых технических и иных последствиях или результатах такого внедрения;
- необходимом дополнительном оборудовании и технических средствах;
- наличии реальных возможностей (технических, организационных, финансовых и др.) внедрения мероприятия.

Развитие машиностроительного комплекса должно рассматриваться в двух аспектах. Во-первых, интенсификация машиностроительного комплекса изнутри, то есть производство современной техники с наименьшими затратами труда, и, во-вторых, интенсификация в остальных отраслях, происходящая на базе новейших машин и оборудования. Данные направления тесно взаимосвязаны и взаимозависимы. Начинаются они, естественно, с совершенствования производства оборудования в машиностроении, что в свою очередь должно повысить эффективность работы остальных отраслей.

Темпы научно-технического прогресса и внедрения его достижений во многом зависят от положения дел внутри машиностроения, от того, насколько быстро будет налажен выпуск техники нового поколения и осуществлено ее внедрение.

М.Р. Ибрагимов
*Самарский государственный
университет*

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Необходимость создания эффективной организационной структуры управления научно-техническим потенциалом машиностроительного предприятия можно объяснить тем, что современные научно-технические разработки, научно-исследовательские проекты имеют в большинстве случаев уникальный характер, работу разработчиков и исследователей тяжело планировать, а ее результаты сложно измерять. Ошибки, которые допускают в построении организационной структуры, усложняют управление научно-техническим потенциалом, но и приводят к понижению производительности труда конструкторов, производственников, исследователей, к большим экономическим потерям.

Есть ряд объективных причин, которые побуждают периодически оценивать и пересматривать организационную структуру управления научно-техническим потенциалом машиностроительного предприятия. Учитывая точку зрения современных экономистов¹, к таким причинам возможно отнести:

- изменение целей и задач развития производства;

¹ Основы инновационного менеджмента: Теория и практика : учеб. пособие / под ред. П.Н. Завлина [и др.]. М., 2000. С. 78.

- диверсификация и изменение тематических направлений, которые осуществляются в разработках и исследованиях;
- развитием технологии проведения НИОКР в связи с изменением научных направлений, переходом на новую элементную базу, автоматизацией управления и т.п.;
- уменьшение эффективности управления, которое обусловлено недостатками его организационной структуры, которые проявляются в дублировании форм документов и функций управления, нежелании переходить к обработке с использованием современных технических средств управленческой информации, влиянии неблагоприятных социально-психологических факторов.

Организационная структура управления научно-техническим потенциалом машиностроительного предприятия обязана разрабатываться с учетом некоторых определенных требований. В современной экономической литературе рассматривается набор требований¹. Мы предлагаем учитывать следующие требования:

- первичность задач, целей, функций научно-технического потенциала и структура вторична;
- достижение нормального, оптимального уровня централизации управления;
- обеспечение способности к адаптации структуры управления к внешней среде и совершенствования организации производства, техники, технологии;
- недопустимость элементов оргструктуры управления научно-техническим потенциалом, которые не создают и не перерабатывают информацию, а допустимость лишь транслирующих ее по горизонтальным и вертикальным каналам;
- нормальная и достаточная управляемость путем внедрения оптимального числа элементов оргструктуры;
- мобильность и гибкость организационной структуры, которая обладает способностью быстро и своевременно перестраиваться и приспосабливаться к постоянно изменяющимся условиям работы, развитию научно-технического потенциала, который способствует быстрой передаче готовых разработок для их последующего промышленного освоения и внедрения;
- количественная определенность структуры управления;
- внедрение организационной структурой условий способствующих развитию и эффективному использованию материально-технической, кадровой, научно-информационной, инвестиционной составляющих научно-технического потенциала;
- ограничение большого количества в системе управления путем устранения промежуточных звеньев;
- наибольшее соответствие орг. структуры производственной структуре предприятия;
- разумная экономия ресурсов как в сфере создания сферах производства, новых продуктов, эксплуатации и реализации.

Также предлагаем добавить следующие требования к созданию организационной структуры управления научно-техническим потенциалом машиностроительного предприятия:

¹ См.: Бобрышев Д.Н., Русинов Ф.М. Управление научно-техническими разработками в машиностроении. М., 1976; Основы инновационного менеджмента...; Управление научно-техническим прогрессом : учеб. пособие / под ред. Г.Х. Попова. М., 1982.

- использование совокупности научных подходов возможности проектирования структуры и работы системы управления;
- использование принципов рациональной организации производственных процессов (прямоточность, пропорциональность и др.).

Если опираться на эти требования, то вполне можно сформулировать фундаментальные принципы построения и создания организационной структуры управления научно-техническим потенциалом.

Принцип обоснованности построения организационной структуры - включает в себя обязательность использования научных подходов и методов, учета условий функционирования предприятия, оценки недостатков существующей организационной структуры управления научно-техническим потенциалом.

Принцип оптимальности и сбалансированности - включает в себя способность организационной структуры управления использовать отбор действенных решений, связывать цели с пропорционально образованными ресурсами научно-технического потенциала машиностроительного предприятия.

Принцип гибкости и динамичности - включает в себя необходимость учета фактора времени, оценки прогнозируемых и проявляющихся в будущем причин, приводящих к изменению внутренних и внешних условий существования предприятия. Это дает организационной структуре способность к своевременному совершенствованию и перестройке.

Принцип эффективности - включает в себя необходимость создания организационной структуры, которая способствует максимальному достижению цели управления научно-техническим потенциалом.

Принцип перспективности и плановости построения и создания организационной структуры - на базе анализа прогнозов развития предприятия, возможным изменениям его структуры, технологии прогнозировать изменения в организационной структуре управления научно-техническим потенциалом с целью более эффективной реализации проектов и поддержки наиболее приоритетных направлений деятельности предприятия.

Принцип компетентности - включает в себя наличие в подразделениях организационной структуры управления научно-техническим потенциалом специалистов достаточной квалификации, которые обладают заинтересованностью, информированностью, ответственностью и правомочностью за принимаемые решения.

В настоящее время применяемые организационные структуры управления научно-техническим потенциалом на машиностроительных предприятиях не в полной мере соответствуют вышеуказанным принципам. Это определяет крайнюю необходимость их совершенствования.

Основными факторами, под воздействием которых обязана формироваться организационная структура управления научно-техническим потенциалом машиностроительного предприятия, являются:

- масштаб производства, сложность, уровень унификации, объем продаж и номенклатура выпускаемой продукции;
- особенность отрасли машиностроения;
- производственная структура машиностроительного предприятия;
- сложность и трудоемкость управленческих работ, уровень автоматизации управления;

- степень самостоятельности предприятия;
- имеющиеся материально-технические, научно-информационные, финансовые, кадровые ресурсы;
- направления выполняемых НИОКР;
- сроки проведения разработок и исследований;
- степень кооперирования и уровень специализации конкретного машиностроительного предприятия.

Работа по совершенствованию и формированию организационной структуры управления научно-технического потенциала обязана основываться на взаимосвязи качественного и количественного подходов¹. Качественный подход содержит в себе аргументацию, которая не облечена в математическую форму, а которая представляет собой совокупность логических оценок. Количественный подход предполагает в себе формализацию процедуры принятия решения на основе использования математических моделей и оценочных показателей.

Используя указанные подходы, мы предлагаем использовать следующую последовательность организации работ по формированию организационной структуры управления научно-техническим потенциалом машиностроительного предприятия:

1. Анализ структуры целей организации.
2. Определение объекта формирования структуры.
3. Разработка требований к оргструктуре.
4. Анализ основных факторов, которые влияют на формирование организационной структуры управления или содействующих ее совершенствованию.
5. Анализ деятельности функциональных служб и основных подразделений.
6. Построение информационной модели организационной структуры управления.
7. Оценка иерархического разделения труда в организационной структуре и взаимодействия уровней управления.
8. Разработка вариантов оргструктуры.
9. Оценка и анализ вариантов оргструктуры.
10. Выбор варианта оргструктуры.

М.В. Калинин

*Самарский государственный
экономический университет*

ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ

В комплексе отраслей промышленности одной из ведущих является нефтеперерабатывающая, значение которой определяется задачами повышения энергетического потенциала страны и задачами обеспечения экономической независимости в

¹ Основы инновационного менеджмента ... С. 59.

ближайшие 10-15 лет. Наличие исходного сырья в России создает материальные предпосылки успешного развития нефтеперерабатывающих предприятий (заводов) - НПЗ, однако здесь есть многие сложные вопросы, связанные прежде всего с повышением эффективности (результативности) деятельности НПЗ. То есть с повышением коэффициента полезного использования исходного сырья - нефти, ценность которой закономерно растет из-за больших объемов ее потребления во всех промышленно развитых странах. Решение "чисто" экономических задач при этом должно быть увязано с требованиями экологических стандартов, которые по своему содержанию становятся все более "жесткими". В полной мере это относится и к другим странам, где действуют НПЗ. Применительно к НПЗ экологический фактор становится все более важным.

В современных условиях достижение высоких технико-экономических показателей на НПЗ связано с внедрением технологий на основе достижений НТП при опережающих темпах роста качества рабочей силы, занятой на различных видах оборудования (установках, отдельных агрегатах и т.д.). С целью получения высокой рентабельности производства требуется ускорение темпа роста прибыли за счет преимущественно реализации внутрипроизводственных резервов, обеспечивающих функционирование системы бережливого производства по всей цепочке технологических переделов (в том числе и вспомогательных процессов). Анализ специалистов НПЗ показывает, что поиск внутрипроизводственных резервов улучшения хозяйственной деятельности должен быть комплексным и систематическим в режиме принятого на лучших предприятиях мониторинга на основе постоянного повышения приборооснащенности и автоматизации учета многочисленных параметров (от поступления сырой нефти и до загрузки емкостей или цистерн специального назначения готовых продуктов и технологических отходов). В условиях аппаратурных процессов на НПЗ постоянно повышаются требования к качеству готовой продукции при реализации ее на экспорт. Решение многих задач организационного характера предполагает системную модернизацию механизмов хозяйственного управления, что в свою очередь вызывает необходимость проведения многочисленных мероприятий, связанных с повышением качества информационного обеспечения по всему производственному циклу.

Решение задач повышения эффективности на НПЗ связано с дальнейшим совершенствованием организации производства в связи с проведением работ по коренной реконструкции и техническому перевооружению материально-технической базы предприятий. Существенной проблемой является проблема капитального ремонта и технического обслуживания сложного оборудования, которое функционирует в режиме непрерывных графиков и когда остановки установок (агрегатов) приводят к сбою выпуска товарной продукции.

В научной экономической литературе учеными предлагаются различные рекомендации, предназначенные для качественного управления эффективностью производства, но многие рекомендации не относятся к конкретным и потому их "отдача" не очень высока.

Полезными представляются, на наш взгляд, подходы, систематизированные учеными Самарского государственного университета Н.М. Тюкавкиным и Е.С. Подборновой. Эти подходы общеметодического характера приводятся в таблице.

Основные общеметодические подходы к управлению результативностью промышленного предприятия*

Подход	Содержание
1. Глобальный	Глобальный подход реализуется через развитие новых информационных технологий, позволяющих значительно упростить международную интеграцию и кооперацию. В связи с этим решение большинства управленческих проблем в рамках мирового сообщества должно отвечать требованиям системности, логичности и комплексности. Глобальный подход в настоящее время применяется при решении вопросов международной стандартизации, метрологии и сертификации
2. Комплексный	При применении комплексного (междисциплинарного) подхода должны учитываться технические, экологические, экономические, организационные, социальные, психологические аспекты управления и их взаимосвязи
3. Системный	Системный подход заключается в рассмотрении объектов как многокомпонентных систем, представляющих совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, вносящих свой вклад и влияющих на результат функционирования и использования объекта. Необходимость применения системного подхода при изучении объектов, состоящих из разных взаимосвязанных частей, обусловлена тем обстоятельством, что в таких объектах проявляется принцип эмерджентности. Согласно этому принципу, совокупный объект обладает качествами, не присущими каждому составляющему его элементу, рассматриваемому изолированно от других. Соединение этих элементов в единую систему приводит к появлению дополнительного синергетического эффекта, порождаемого не отдельными частями системы, а их взаимосвязью и совместным действием
4. Структурный	Структурный подход по отношению к проблеме управления конкурентоспособностью предприятия заключается в определении значимости приоритетов среди факторов конкурентоспособности с целью установления рациональности соотношения и повышения обоснованности распределения ресурсов. Прежде чем применить структурный подход, необходимо произвести структуризацию проблемы, выявить элементы, которые образуют данную структуру
5. Процессный	Процессный подход рассматривает функции управления как взаимосвязанные: <ul style="list-style-type: none"> - планирование - анализ ситуаций и факторов внешней среды, прогнозирование и оценка альтернативных вариантов достижения намеченных целей; - организация процессов - реализация планов, установление связей, организация взаимодействия и согласованности работы компонентов системы; - учет и контроль - фиксация ресурсов на разных этапах управления и обеспечение выполнения программ, реализующих управленческие решения; - мотивация - побуждение себя и других к деятельности для достижения целей предприятия; - регулирование - изучение изменений факторов внешней среды, оказывающих влияние на эффективность менеджмента
6. Инновационный	Сущность инновационного подхода к управлению заключается в ориентации развития производства на активизацию инновационной деятельности в области базовых наукоемких технологий, являющихся двигателями развития производственной системы. Факторы производства и инвестиции должны быть средствами научно обоснованной инновационной деятельности, а не ее целью

Подход	Содержание
7. Маркетинговый	Маркетинговый подход предусматривает ориентацию на потребителя управляющей подсистемы при решении любых задач. При выборе критериев управления приоритеты отдаются: - повышению качества объекта в соответствии с нуждами потребителей; - экономии ресурсов потребителей за счет повышения качества продукции, сервиса и других факторов; - экономии ресурсов в процессе производства за счет реализации эффекта масштаба, НТП и совершенствования системы менеджмента
8. Эксклюзивный	Сущность эксклюзивного подхода к управлению конкурентоспособностью заключается в приобретении субъектом управления исключительного права на пользование по своему усмотрению новшеством в любой области деятельности или конкурентным преимуществом. Объектами для реализации эксклюзивного подхода являются конкурентный персонал, патент, торговая марка, новые информационные технологии. Эксклюзивная ценность может быть сформирована за счет применения современных научных подходов, методов и технологий управления различными объектами
9. Ситуационный	Ситуационный подход концентрируется на том, что применение различных методов управления определяется конкретной ситуацией. Поскольку количество факторов, оказывающих влияние на предприятие, велико, единого способа управлять им наилучшим образом не существует. Самым эффективным в конкретной ситуации считается метод, который больше всего соответствует данной ситуации

* Предложено д.э.н. Н.М. Тюкавкиным, к.э.н. Е.С. Подборновой.

Обозначенные подходы предназначены прежде всего для среднего и высшего менеджмента предприятий перерабатывающей подотрасли. Внедрение (применение) этих подходов возможно при условии постоянного повышения квалификации специалистов всех ведущих служб (отделов) предприятия. Здесь следует отметить, что нужна мотивация для успешного использования данных подходов в конкурентных производственных условиях действующих НПЗ.

О.В. Карсунцева

Сызранский филиал

*Самарского государственного
технического университета*

ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных рыночных условиях хозяйствования происходит преобразование конкуренции товаров и услуг в конкуренцию товаропроизводителей, основной фактор успеха которых определяется уровнем управленческих знаний и навыков. Такие трансформации в конкурентных отношениях вызывают необходимость корректировки требований к управлению предприятием и его производственным потенциалом.

Производственный потенциал определяется, прежде всего, внутренней средой предприятия. В то же время, на него могут оказывать непосредственное воздействие факторы внешней среды, например, величина потребительского спроса на продукцию, выпускаемую организацией, отношения с поставщиками и подрядчиками, сила конкурентной борьбы, государственная экономическая политика и многие другие. Для обеспечения соответствия продукции рыночным требованиям необходимо осуществлять постоянный поиск нового качества бизнес-решений, формировать гибкую (адаптивную) структуру производственного потенциала. В противном случае, компания может утратить конкурентоспособность на рынке. Таким образом, в настоящее время основной задачей системы управления предприятием является постоянная адаптация ресурсов и накопленного производственного потенциала к изменяющимся условиям внешней среды. Следовательно, основная задача управления производственным потенциалом организации связана с вопросами его накопления и развития.

Система управления производственным предприятием представляет единый механизм и состоит из комплекса элементов и процессов, характеризующихся набором специфических связей, направленных на решение вопросов обеспечения эффективного использования производственного потенциала и его развития.

При формировании механизма управления производственным потенциалом важно сформулировать принципы, позволяющие обеспечивать нормальное развитие элементов системы и отвечать за ее функционирование.

Характеризуя общие принципы функционирования механизма управления производственным потенциалом предприятия, включающего процессы формирования, использования и развития, можно выделить принципы разделения труда, единства цели и руководства, соотношение централизации и децентрализации, совместимости, обратной связи, развития и конкуренции. Все указанные принципы имеют определенное значение и вызывают необходимость детального изучения.

Сущность принципа разделения труда состоит в специализации выполнения определенных функций, связанных с управлением производственным потенциалом предприятия. По мере роста компания становится все более сложной экономической системой, увеличивается величина производственного потенциала, ввиду этого процесс управления должен быть разделен на выполнение конкретных функций, закрепленных за отдельными людьми или трудовыми коллективами.

Использование принципа единства цели и руководства обусловлено тем, что отдельные виды работ, появившиеся в результате разделения труда, должны быть взаимосвязаны между собой и направлены на достижение определенной цели.

Принцип соотношения централизации и децентрализации определяет для каждой конкретной ситуации оптимальный объем власти с учетом способностей руководителя, координирующего деятельность данного сегмента.

Сущность принципа совместимости состоит, во-первых, в том, что механизм управления производственным потенциалом должен быть сформирован не только в тесной взаимосвязи с другими сложными функционально-целевыми подсистемами управления предприятием, но и учитывать их совместное развитие на единой основе. Во-вторых, механизм управления производственным потенциалом должен охватывать все уровни управления предприятием и учитывать все элементы системы с

учетом особенностей и возможностей их функционирования и развития. Таким образом, при формировании механизма управления производственным потенциалом должен в полной мере учитываться принцип соответствия особенностям общей системы управления предприятием.

Принцип обратной связи - это постоянный контроль результатов управления производственным потенциалом промышленного предприятия. Этот принцип является универсальным в процессе проектирования сложных систем управления, так как позволяет корректировать управляющее воздействие в случае возникновения нежелательных отклонений.

Принцип развития может быть рассмотрен с позиции двух аспектов. Во-первых, данный принцип предусматривает, что механизм управления предприятием как целостной системой должен учитывать общие тенденции в развитии производственного потенциала, в том числе повышение сложности технологических процессов управления. Во-вторых, основываясь на том, что развитие может быть как прогрессивным, так и регрессивным, эти направления развития могут быть свойственны как всей системе в целом, так и определенным ее компонентам.

Принцип конкуренции направлен на выявление наиболее оптимальных и эффективных направлений социально-экономического развития. Это находит выражение в выборе и применении наиболее результативных методов управления деятельностью хозяйствующего объекта. Следовательно, можно сделать вывод, что принцип конкуренции затрагивает также принцип экономичности, в основе которого лежит основная цель функционирования организационно-экономического механизма, направленная на рационализацию управленческих затрат и получение максимального экономического результата от использования производственного потенциала предприятия¹. Основными экономическими составляющими механизма управления предприятием как целостной системой являются механизмы рыночной конкуренции, воспроизводство ресурсной базы и механизм развития производственного потенциала предприятия.

Организационный механизм управления производственным потенциалом - это совокупность конкретных организационных мероприятий, основным назначением которых является формирование производственного потенциала.

Развитие промышленного предприятия непременно связано с наращиванием и интенсификацией той или иной компоненты производственного потенциала. Это ведет к росту материальных, трудовых, организационных и других производственных затрат. Многие стратегические проблемы развития организации вызваны недостаточно рациональным и грамотным подходом к процессу использования и формирования производственного потенциала. Следовательно, производственные ресурсы, формирующие стратегически ориентированный производственный потенциал предприятия, должны функционировать друг с другом достаточно согласовано и гармонично, не создавать цепную реакцию проблем. Данное положение является первоочередной задачей системы менеджмента компании.

¹ См.: *Портер М.Э.* Конкуренция : пер. с англ. М., 2005; *Цигичко А.* Высшая цена конкурентоспособности // *Экономист.* 2003. № 1. С. 31-36.

Все элементы производственного потенциала подвержены физическому (техническому) и моральному износам, в виду чего функционируют на предприятии определенный срок, по истечению которого выбывают из состава потенциала. Следствием этих процессов является уменьшение объема потенциальных возможностей предприятия и снижение эффективности производства. Для исключения данных последствий, выбывающий элемент производственного потенциала необходимо своевременно заменить на аналогичный. В действительности, в условиях нормального развития экономики в виду возрастающих потребностей общества растет сфера производства, а, следовательно, происходит рост и повышение технического уровня производственного потенциала хозяйствующих экономических субъектов, то есть осуществляется процесс воспроизводства потенциала.

В настоящее время на современном промышленном предприятии происходят различные технико-экономические, финансовые, коммерческие, социальные и другие процессы, формирующие деятельность предприятия. Данные процессы условно можно разделить на следующие группы¹:

- 1) процессы использования имеющегося потенциала предприятия, направленные на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг ("производство");
- 2) процессы формирования, наращивания и трансформирования потенциала предприятия ("воспроизводство");
- 3) процессы, направленные на создание и развитие непосредственно воспроизводственной базы предприятия ("воспроизводство воспроизводства").

Согласно данной классификации, можно структурировать принимаемые решения, касающиеся процесса управления производственным потенциалом предприятия, по иерархическому признаку. Краткосрочные решения, направленные на использование имеющегося производственного потенциала, целесообразно отнести к оперативным. Более значимые управленческие решения, связанные с процессами формирования (изменения, создания, расширения) имеющегося потенциала, можно было бы назвать тактическими. И, наконец, решения, определяющие потенциал развития воспроизводственной базы предприятия, целесообразнее отнести к стратегическим. Следовательно, решения, направленные на воспроизводство производственного потенциала, зависят от выбранной стратегии развития каждого отдельного предприятия. В зависимости от выбранной стратегии организации, можно выделить соответственно три уровня стратегических решений, касающихся воспроизводства производственного потенциала.

Корпоративные (портфельные) решения определяют развитие промышленного предприятия в целом, как совокупности взаимосвязанных бизнесов. Они касаются общих направлений роста производственного потенциала в целом по предприятию, развития его производственно-сбытовой деятельности. Решения данного типа наиболее трудоемки, так как относятся к процессу управления производственным потенциалом многопрофильного предприятия, а следовательно, необходимы для формирования сбалансированного продуктового портфеля на основе рационального распределения производственных ресурсов между подразделениями предприятия.

¹ Стратегии бизнеса : аналит. справ. / под ред. Г.Б. Клейнера. М., 1998.

Конкурентные (деловые, бизнес) решения нацелены на обеспечение долгосрочных конкурентных преимуществ компании. С помощью данного типа решений определяется величина производственного потенциала, необходимого для обеспечения высокой конкурентоспособности предприятия на рынке производимого товара. Конкурентные решения распространяются на все производственно-хозяйственные подразделения хозяйствующего субъекта. Для предприятий, осуществляющих один вид деятельности, конкурентные решения, по сути, совпадают с корпоративными.

Функциональные решения, касающиеся производственного потенциала, связаны с интересами отдельных подразделений предприятия и направлены на рациональное распределение производственных ресурсов между ними, и на максимальное использование производственных возможностей. Ввиду этого эффективность процесса воспроизводства производственного потенциала зависит от качества функциональных решений, принимаемых соответствующими подразделениями предприятия. К примеру, на крупном машиностроительном предприятии существует проблема недостаточности информационного ресурса. Информационный отдел принимает решение, направленное на воспроизводство данного вида ресурса. Для обеспечения синергетического эффекта происходит расширение информационно-аналитической базы, изменение организационной структуры управления предприятием и другие изменения.

Производственный потенциал выступает не только в качестве фактора экономического роста предприятия, его главной производительной силы, но и как объект, способный к самовоспроизводству. Таким образом, с одной стороны, процесс управления производственным потенциалом направлен на создание новых материальных благ, а, с другой стороны, позволяет формировать и наращивать сам потенциал путем его воспроизводства. Классификация технологических процессов воспроизводства производственного потенциала предприятия можно представить в виде схемы (см. рисунок).

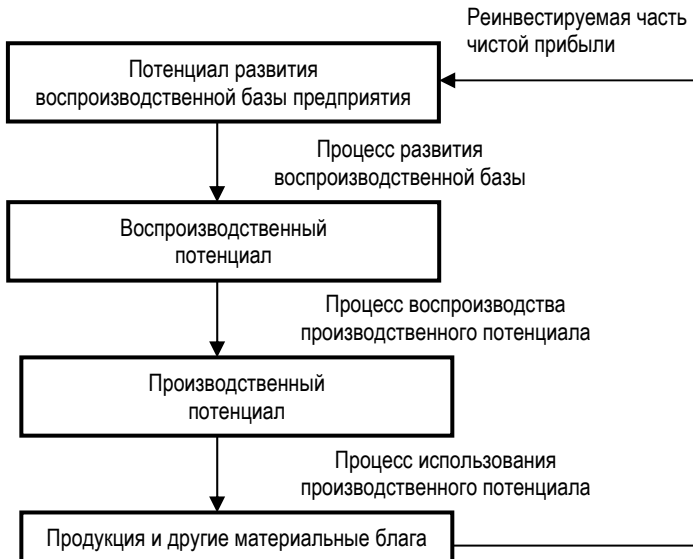


Рис. Процесс воспроизводства производственного потенциала на предприятии

Процесс воспроизводства производственного потенциала направлен на сбор информации, касающейся ресурсной базы предприятия, а также информации о возможностях производственной системы с целью формирования и наращивания потенциала и развития промышленного производства. Результатом применения воспроизводственных технологий являются материальные блага, производимые организацией, и, следовательно, прибыль. Содержание процесса воспроизводства производственного потенциала заключается в выборе из множества ресурсов и производственных технологий наиболее оптимальных и целесообразных для конкретной производственной ситуации и их соединение между собой.

Ресурсы являются материальной базой производственного потенциала и представляют собой исходную точку производственного процесса. Они могут входить в процесс производства в разнообразном сочетании и соединении между собой, обеспечивающем получение самых многообразных конечных результатов труда.

Производственные возможности можно рассматривать, как возможности предприятия на определенном технологическом уровне производить материальные блага при наиболее оптимальном и эффективном использовании имеющихся ресурсов. В процессе реализации производственных возможности отражают не только функциональные возможности и качество ресурсной базы предприятия, но и создают условия для реализации этих качеств через их производительность.

Об эффективности использования производственного потенциала позволяют судить результаты реализации предприятием своих производственных возможностей.

После того, как сформирован сам производственный потенциал и создана необходимая воспроизводственная база, наступает следующий этап технологической цепочки по его воспроизводству - накопления потенциала. Предметная область данного процесса характеризуется выбором и соединением множества производственных и накопительных технологий в процессе производства продукции. В этом случае объектом управления будет выступать процесс накопления производственного потенциала.

В данном технологическом процессе вход представлен сформированным производственным потенциалом предприятия, который, в свою очередь, рассматривался в качестве выхода для предыдущего процесса. Результатом является накопленный (учтенный) производственный потенциал организации, процесс накопления которого начинается со сбора информации и включает в себя следующие этапы:

- количественная оценка и анализ уже сформированного производственного потенциала предприятия;
- оценка уровня качества сформированного производственного потенциала;
- разработка и реализация требований, предъявляемых к обеспечению сохранности и развития производственного потенциала организации.

Следующей фазой технологического процесса воспроизводства производственного потенциала предприятия является процесс "использования накопленного потенциала". Синергетический эффект на этой стадии проявляется в формировании достаточной величины учтенного и накопленного производственного потенциала для выпуска материальных благ.

Далее осуществляется выбор стратегического решения, направленного на определение направлений расходования накопленного производственного потенциала

предприятия. Можно выделить несколько вариантов возможного использования накопленного производственного потенциала:

- накопленный производственный потенциал используется в текущей производственной деятельности предприятия;
- накопленный производственный потенциал направлен на увеличение воспроизводственной базы предприятия по воспроизводству потенциала;
- накопленный производственный потенциал распределяется по нескольким направлениям (смешанный тип распределения): одна его часть расходуется на производственную деятельность, другая часть направлена на расширение воспроизводственной базы.

Входом для данного процесса является учтенный и накопленный производственный потенциал. Результатом использования производственного потенциала будет являться готовая продукция и другие материальные блага, выпускаемые предприятием. Часть дохода от реализации продукции направляется обратно путем финансирования расширения воспроизводственной базы организации.

А.Д. Касатов

*Самарский государственный
экономический университет*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ

Прежде чем сформулировать и охарактеризовать конкретные особенности экономических методов управления, целесообразно дать авторскую интерпретацию таким общим понятиям, как "методы управления" и "экономические методы управления". Данные термины часто употребляются в специальной литературе.

Так, экономический словарь под редакцией А.Н. Азрилияна приводит следующее определение: "Метод управления - способы воздействия субъекта управления на коллективы и отдельных работников для достижения поставленной цели"¹.

По мнению П.Е. Гасиева, "методы управления - это способы, приемы и средства воздействия на управляемый объект для достижения поставленных целей и задач"².

И.В. Сергеев считает, что методы управления - это совокупность способов и приемов воздействия на объект управления для достижения цели управления³.

Приведенные определения позволяют утверждать, что под методами управления большинство авторов понимают способы (приемы, средства) воздействия субъекта управления на объект управления для достижения поставленных целей.

¹ Экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. М., 2007. С. 445.

² Гасиев П.Е. Экономические методы управления развитием АПК (на примере РСО-Алания) : дис. ... д-ра экон. наук. Владикавказ, 2000. С. 9.

³ Сергеев И.В. Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие. М., 2006. С. 273.

В целом, следует согласиться с такой предельно общей трактовкой методов управления. В то же время, на наш взгляд (и с учетом целей настоящего исследования), рассматриваемый термин нуждается в конкретизации с учетом следующих важных обстоятельств: а) метод управления некорректно рассматривать вне тесной взаимосвязи с таким базовым для науки управления термином, как "функция управления"; б) важно подчеркнуть, что само содержание методов управления не является чем-то универсальным, наоборот, оно должно быть жестко подчинено объективным особенностям реализуемой макроэкономической модели, а также технологическим, организационно-экономическим и социальным особенностям самого объекта управления. В этой связи видение методов управления может быть следующим:

- во-первых, под методами управления следует понимать совокупность различных (правовых, экономических, и др.) способов (средств, приемов, технологий) реализации целей и функций управления предприятием;

- во-вторых, содержание данных методов определяется характером внешней и внутренней среды бизнеса, а также технологическими, организационно-экономическими и социальными характеристиками (параметрами) объектов управления.

Таким образом, при проектировании содержания методов управления предприятием следует учитывать множество факторов, относящихся как к области целеполагания бизнеса, так и к специфике функционального разделения труда в аппарате управления, хозяйственной ситуации на предприятии, нормативных требований на макро- и мезоуровнях к ведению бизнеса.

В специальной литературе принято различать три метода управления: организационно-распорядительный (административный), экономический и социально-психологический. Данная группировка отражает характерную особенность комплексности, многоаспектности управленческих отношений, и с ней автор вполне солидарен. Что касается собственно экономических методов управления, то их трактовка различными специалистами сводится к следующему.

По мнению Б.А. Райзберга, "экономический метод, экономическое побуждение выступает как метод управления, прямо опирающийся на интересы людей, возбуждающий экономическую заинтересованность объекта управления в выполнении управляющих воздействий, исходящих от субъекта управления. В этом случае влияние со стороны органов управления на управляемый объект проявляется в форме таких стимулов-побудителей, как заработная плата, смягчение ограничений, снабжение дефицитными ресурсами, расширение экономической свободы, передача в собственность имущественных ценностей. Отметим, что экономическое побуждение опирается не только на положительные стимулы, но и на систему налогов, платежей, отчислений, то есть рациональных ограничителей и даже штрафных санкций.

В условиях действия экономических методов побуждения, управления ослабляется централизованное воздействие по вертикали "сверху вниз". Нижестоящие звенья экономики получают гораздо больше прав и возможностей вырабатывать управленческие решения самостоятельно. Осуществляется переход к самоуправлению предприятий, хозяйств. Законы, регулирующие экономические отношения, в большей степени приобретают характер не строгих, жестких директив, а прав, раз-

решений, хотя ограничения, обязанности в них тоже содержатся наряду со штрафами, санкциями за нарушение установленных правил и норм.

Важный фактор изменения экономических методов управления заключается в переходе от управления "по вертикали" к управлению "по горизонтали". Это означает, что управляющее воздействие на объект управления оказывается не только и не столько со стороны вышестоящего органа управления, сколько со стороны смежников, потребителей, словом, всех, с кем взаимодействует производитель. Такие управляющие воздействия фиксируются в соглашениях, контрактах, договорах в виде взаимных обязательств, условий, требований, выполняющих важнейшую роль в управлении с применением экономических методов"¹.

С точки зрения К.А. Раицкого, "особенностью экономики является повышение роли в управлении отношений не по "вертикали", а по "горизонтали". Речь идет о том, что воздействие на объект управления оказывается не только и не столько со стороны вышестоящего органа управления, сколько со стороны потребителей и других субъектов, с которыми взаимодействует данное предприятие. Характер этих взаимоотношений регулируется договорами, контрактами, соглашениями, в которых определены взаимные обязательства сторон, требования и другие условия, играющие важную роль в системе экономических методов управления. Ослабление централизованного воздействия "по вертикали" позволило предоставить предприятиям больше прав и возможностей вырабатывать управленческие решения самостоятельно.

К широко применяемым методам, используемым в управлении любыми хозяйствующими субъектами, относятся анализ хозяйственной деятельности, прогнозирование, планирование (включая разработку бизнес-планов) и контроль"².

К.А. Кравченко, В.П. Мешалкин дают следующее определение экономическим методам управления: "Экономические методы управления - это совокупность мер, обеспечивающих рациональное использование экономических законов в управлении деятельностью предприятий. В их число входят приемы и способы воздействия на поведение исполнителей (как рядовых работников, так и менеджеров) с помощью конкретного соизмерения затрат и результатов (материальное стимулирование и санкции, финансирование и кредитование, зарплата, себестоимость, прибыль, цена) их деятельности"³.

В отношении экономических методов управления А.С. Пелих констатирует: "На протяжении многих лет в нашей экономике и отдельных ее отраслях превалировали административные, командные методы управления в ущерб экономическим, что соответствовало принципам построения и функционирования планово-распорядительной, директивной экономики. Поэтому следует особо отметить важную роль экономических методов управления, основой которых являются различные формы планирования и экономического стимулирования производства.

¹ Курс экономики : учебник / под ред. Б.А. Райзберга. М., 1997. С. 384.

² Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия) : учебник. М., 2005. С. 348.

³ Кравченко К.А., Мешалкин В.П. Организационное проектирование управление развитием крупных компаний: методология и опыт проектирования систем управления. М., 2006. С. 21.

Усиление их роли в противовес административным методам управления является непосредственным следствием перехода к рыночным отношениям в экономике. Такой переход предполагает отказ от непосредственного, прямого участия государства в управлении производством, переход лишь к государственному регулированию экономики, демократизацию экономической жизни вообще. Можно заметить, что инструменты реализации методов управления в значительной мере остаются такими же, однако, если при административном управлении они применялись как инструменты прямого воздействия, то при экономических методах управления - чаще всего в целях косвенного воздействия. Направление управляющего воздействия смещается при этом из области постановки целей и задач в область разработки способов их достижения. На первый план выходит необходимость создать условия, подталкивающие общее развитие производства в нужном направлении"¹.

И.В. Сергеев утверждает, что экономические методы основаны на воздействии на объект управления (отдельные личности, коллективы, хозяйствующие субъекты) при помощи рычагов (заработной платы, премий, штрафов, предоставления всевозможных льгот, ценообразования, предоставления коммерческого кредита и т.п.).

Важный признак экономических методов управления - переход от управления "по вертикали" к управлению "по горизонтали". Это означает, что управляющее воздействие на объект управления оказывается не только и не столько со стороны вышестоящего органа управления, сколько со стороны смежников, потребителей, словом, всех, с кем взаимодействует производитель.

Такие управляющие воздействия фиксируются в виде взаимных обязательств, в договорах, соглашениях, контрактах. Экономические методы играют определяющую роль в управлении экономикой рыночного типа².

По оценке Б.А. Райзберга, "планирование - это одна из важнейших функций и составных частей управления производством, предприятием. Планирование представляет собой процесс разработки, построения плана, способа будущих действий, определения траектории развития объекта хозяйствования. В ходе составления плана отрабатывается содержание и последовательность шагов, ведущих к намеченной цели, устанавливаются намечаемые конечные результаты. План отличается от прогноза тем, что он не гипотеза, не предположение, а четкая схема, задание, образ поведения. Хозяйственные планы обычно содержат набор показателей, которые должны быть достигнуты в результате их осуществления, выполнения"³.

По своему содержанию планирование делится на стратегическое планирование, оперативное планирование (бюджетирование) и бизнес-планирование.

Стратегическое планирование призвано определять цели предприятия и их стратегию на длительный период времени. Именно поэтому стратегическое планирование часто определяют как процесс моделирования и изучения будущего предприятия. Стратегическое планирование служит отправной точкой для любого другого планирования в рамках предприятия.

¹ Экономика предприятия (фирмы) : учеб. пособие / под ред. А.С. Пелиха. М., 2006. С. 282.

² Сергеев И.В. Указ. соч. С. 273.

³ Курс экономики ... С. 586-587.

Степень актуальности стратегического планирования в современной России можно косвенно оценить по уровню спроса российских компаний на соответствующие консалтинговые услуги. Результаты анализа, проведенного в 19 отраслях экономики России, включая машиностроение и металлообработку, нефтяную и нефтегазовую промышленность, фармацевтику, строительство, сельское хозяйство, связь, банки и др., показывают, что стратегическое планирование сегодня является уже актуальной проблемой российского бизнеса. Обобщая отношение предприятий к этой проблеме, ее можно поставить на пятое место по значимости после проблем финансового характера (включая проблемы привлечения инвестиций и оптимизации налоговых платежей), юридического характера, проблем развития информационных технологий и проблем оценки собственности и бизнеса¹.

Оперативное планирование, или бюджетирование, - это технология финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, которая дает возможность анализировать прогнозируемые и полученные финансовые показатели. Оно предполагает использование различных бюджетов. Система бюджетирования состоит из двух ключевых подсистем:

- бюджетов структурных подразделений, составленных по центрам ответственности (центрам финансового учета);
- сводного (сводного) бюджета, характеризующего деятельность организации в целом.

Система бюджетов подразделяется также на операционный и финансовый бюджеты.

Операционный бюджет включает в себя: бюджет продаж, производственный бюджет, бюджет запасов готовой продукции, бюджет прямых материальных затрат, бюджет управленческих расходов, бюджет коммерческих расходов и др.

Финансовый бюджет состоит из бюджета доходов и расходов, бюджета движения денежных средств и расчетного баланса.

В современных условиях одним из важнейших инструментов планирования является бизнес-план. Сегодня бизнес-планы, не утратив своего традиционного назначения, разрабатываются практически всеми ведущими зарубежными компаниями на постоянной основе. Они, по сути дела, являются стержнем всей системы планирования на предприятии. В мировой практике выделяют несколько типов бизнес-планов. К ним относятся:

1. Внутренний бизнес-план субъекта хозяйствования.
2. Бизнес-план для получения кредитов с целью пополнения оборотных средств.
3. Инвестиционный бизнес-план.
4. Бизнес-план финансового оздоровления (санации).

Важное место среди экономических методов управления предприятием принадлежит ценообразованию, в котором отражаются все стороны его экономической деятельности. В условиях рыночных отношений резко возрастает роль цены для любого предприятия. Это объясняется рядом обстоятельств.

¹ См.: Попченко Е.Л., Ермакова Н.Б. Бизнес-контроллинг. М., 2006. С. 195.

От уровня цены зависят:

- величина прибыли предприятия;
- конкурентоспособность предприятия и его продукции;
- финансовая устойчивость предприятия.

Цена как экономическая категория выполняет различные функции: учетную, стимулирующую и распределительную. В учетной функции цены отражаются общественно необходимые затраты труда на производство и реализацию продукции. Стимулирующая функция используется для развития ресурсосбережения, улучшения качества продукции, внедрения новой техники и технологий, повышения эффективности производства и т.д. Распределительная функция реализуется через различные налоги, которые затем поступают в бюджет государства, региона и т.д.

В приведенных выше трактовках понятия "экономические методы управления" отмечается важная роль стимулирования (мотивации), которая определяет эффективность трудовой деятельности.

Система материального стимулирования включает, прежде всего, заработную плату, которая является вознаграждением работников за труд и его конечные результаты. В качестве инструмента материального стимулирования может быть использована система участия работников в прибыли предприятия. Заработную плату следует интерпретировать не только как инструмент оплаты труда, но и как мотив к труду, который необходимо конкретизировать в соответствующих документах.

Вопросы побуждения к эффективной деятельности всегда находились у исследователей, ученых, руководителей предприятий под пристальным вниманием. Это связано с тем, что от заинтересованности человека в результатах своей деятельности и более полной реализации своих способностей зависит выполнение плановых показателей, количественных и качественных параметров выпускаемой продукции. Система мотивации персонала является одним из самых значимых элементов механизма управления деятельностью предприятия, так как позволяет включить мотивационные факторы в повышение эффективности его развития.

В системе экономических методов управления существенное значение имеет оценка эффективности хозяйственной деятельности. Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития каждого предприятия. В общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин - результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Определение эффективности производства начинается с установления критерия эффективности, т.е. главного признака оценки эффективности, раскрывающего его сущность. В условиях рыночной экономики критерием для определения эффективности хозяйственной деятельности может выступать только прибыль. Сущность прибыли наиболее полно выражается в ее функциях. Большинство экономистов выделяет три функции: обобщающего результата деятельности, воспроизводственная и стимулирующая. Критерий эффективности должен отражать экономические интересы участников хозяйственной деятельности, которые не всегда совпадают. С позиции собственников (акционеров) это будет чистая прибыль, а с позиции общества - валовая прибыль.

Наиболее распространенным показателем оценки эффективности хозяйственной деятельности является рентабельность: производства, продаж, активов, собственного капитала, продукции инвестиций по валовой или чистой прибыли.

В составе экономических методов управления предприятием важная роль отводится системам внутреннего контроля, создание которого является составной частью построения всей системы управления предприятием с целью обеспечения его эффективной работы.

За рубежом, особенно в США и Германии, широкое распространение получила комплексная организуемая в компаниях и фирмах система внутреннего контроля, которая называется "контроллинг". Концепция контроллинга была разработана как средство предотвращения кризисных ситуаций в деятельности компаний и фирм. Принципом этой концепции, получившей название "управление по отклонениям", выступает оперативное сравнение основных плановых и фактических показателей с целью выявления отклонений между ними и дальнейшего устранения данных отклонений в деятельности компаний.

Обобщая приведенные, а также другие трактовки содержания экономических методов управления, отметим следующие их важные характеристики:

- методы реализации функции "планирование", хотя формально выступают в качестве адресных директивных заданий "сверху" конкретным подразделениям, по своему содержанию (предполагающему работу менеджмента с разнообразной экономической информацией) должны быть отнесены к экономическим;

- в состав экономических методов управления должны включаться не только средства позитивного воздействия на экономические потребности и интересы объектов управления (финансирование инвестиций, зарплата, премии и т.п.), но также средства - регуляторы экономического взаимодействия предприятия и общества (система экономических нормативов, налогообложения);

- в условиях рыночной экономики существенным образом трансформируется (по сравнению с дорыночной, командной экономикой) содержание методов реализации таких общих функций управления, как планирование, организация, стимулирование и контроль (ключевое значение приобретают методы маркетинга, контроллинга, аутсорсинга, конкурентного анализа, стратегического планирования и т.д.);

- в этих же условиях на первый план работы менеджмента выдвигаются не столько способы "вертикального" воздействия (со стороны вышестоящих органов управления), сколько способы "горизонтального" взаимодействия со смежниками, поставщиками, потребителями продукции (данные управляющие воздействия фиксируются в виде взаимных обязательств, контрактов, соглашений).

С.В. Козин

*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях перед российской экономикой стоит задача обеспечения устойчивого роста, основанного на смене модели стратегического развития, обеспечивающей увеличение темпов производительности труда и повышение конку-

рентоспособности отечественных отраслей и предприятий. Решение поставленной задачи возможно только лишь на основе проведения модернизации, обеспечивающей своевременную замену используемых технологий и оборудования. Деятельность предприятий во многом сопряжена с воздействием огромного количества различных факторов, оказывающих непосредственное влияние на их развитие. К наиболее значимым из них следует отнести следующие: глобализация мировых рынков, сокращение жизненного цикла продукции, усиление конкуренции, повышение требований к потребительским свойствам изделий, рост способностей организаций к копированию и имитации, повышение экологических требований, возрастание роли информационно-коммуникационных технологий и др.

Ускорение темпов экономических перемен ставит перед руководством предприятий задачи по поиску, созданию и реализации конкурентных преимуществ, позволяющих хозяйствующим субъектам адаптироваться к непрерывно происходящим изменениям. Безусловно, для того, чтобы быть конкурентоспособными, предприятия должны ориентировать свою деятельность на потребителя, что в конечном итоге требует поиска путей по снижению себестоимости продукции, улучшению качества, расширению ассортимента.

Особым рыночным ресурсом национальной экономики России являются накопленный научный и производственный потенциал, способность научных кадров генерировать новые идеи и технологии. Россия пока еще продолжает сохранять достаточно высокий интеллектуальный и производственный потенциал. Основная задача системы государственного управления состоит в том, чтобы включить все имеющиеся ресурсы в технологическое, а следовательно, и экономическое развитие страны, изменить деформированную структуру отечественной экономики, и тем самым обеспечить конкурентоспособность продукции.

Опыт экономически развитых стран показывает, что победителем в конкурентной борьбе оказываются те хозяйствующие субъекты, которые выстраивают свою деятельность преимущественно на инновационной основе и главной целью стратегии своего развития ставят разработку новых товаров и услуг. Следовательно, для повышения конкурентоспособности производимых товаров, обеспечения поддержания высоких темпов экономического развития и уровня доходности, предприятия должны осуществить переход на инновационный путь стратегического развития. При этом руководство предприятия должно достаточно четко определить, какие инновационные преобразования ему необходимы для того, чтобы повысить эффективность. Необходимость перехода к инновационной экономике в России становится признанной перспективой не только правительством и научным сообществом, но и осознанным фактором для большинства хозяйствующих структур, бизнес-сообщества и населения. Следовательно, стратегической целью экономики России на достаточно длительный период является, прежде всего, технологическая модернизация экономики на инновационной основе. Если долгосрочная перспектива экономического развития России стала вполне определенной, то возможности и глубина самой модернизации, ее потенциал, масштабность, этапы и их основные результаты в последние годы становятся предметом широкой дискуссии в научной среде, а также между политиками, общественными деятелями и населением. Многие существующие и появившиеся в условиях

рынка новые общественно-экономические формы отношений между властными структурами, хозяйствующими субъектами, наукой и населением, а также институциональные перемены, породили многие сложности в выборе не только путей и способов модернизации, но и методов оценки их эффективности с точки зрения различных участников этого сложного, многоаспектного процесса¹.

Управление развитием промышленного предприятия рекомендуется проводить по следующим направлениям: учет отраслевого аспекта развития предприятия; определение размера инвестиций на основе выявленных закономерностей развития хозяйственных процессов внутри предприятия; основные направления инвестирования в зависимости от потребности в нем; соотношение "время - затраты"; оценка результатов реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия. Учет максимального числа направлений развития позволит предприятию выбрать комплекс мероприятий, способный обеспечить прибыльность и эффективное развитие предприятия в современных условиях.

Необходимые условия для ускоренной и устойчивой инновационно-технологической эволюции в развитых странах определяются наличием и активным использованием совокупности факторов, обеспечивающих как формирование, так и эффективную реализацию потенциала новых научных идей и изобретений в интересах обеспечения экономического роста и повышения качества жизни. В число этих факторов входят:

- потенциал сферы научных исследований и разработок, включая фундаментальные исследования;
- обоснованные приоритеты научно-технологического развития и разработанные на их основе перечни критических технологий;
- оценки перспектив образования и развития крупных рынков новых технологий;
- современные организационные формы и экономические механизмы содействия инновациям, разработке и освоению новых технологий;
- потенциал и стимулы, способствующие экономическому росту на основе использования инноваций и новых технологий.

Оценка перспектив развития российской экономики свидетельствует о неизбежности в перспективе перехода к развитию на основе использования инноваций и новых технологий. Потенциал неинновационного развития близок к исчерпанию, после чего если не будут приняты меры к переходу к инновационной экономике, неизбежно сокращение экспорта ресурсов, снижение ВВП, ухудшение доходов населения, снижения жизненного уровня, рост бедности и другие негативные последствия².

В последние годы существенно усилилось внимание государства, бизнеса, населения и общества к науке, инновационному развитию и новым технологиям. Однако нередко высказываются мало обоснованные, часто противоположные оценки

¹ Рожков С.И. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе технологических и инновационных преимуществ // Совр. наукоемкие технологии. 2008. № 7.

² Рудцкая Е.Р., Хрусталева Е.М., Цыганов С.А. Перспективные направления инновационного развития экономики (опыт Российского Фонда Фундаментальных Исследований) // Менеджмент инноваций. 2010. № 2. С. 138-151.

близости российской экономики к стандартам инновационной экономики. Осуществляемые в России радикальные экономические преобразования, динамичные процессы трансформации, происходящие во всех сферах жизнедеятельности, а также усиление рыночной конкуренции и глобализация экономики вызывают интерес отечественной науки и практики управления к мировому опыту в области развития организационно-экономических методов повышения эффективности, обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития производственно-экономических систем. Соответственно, одним из перспективных направлений научно-практических исследований является активизация инновационной деятельности в производственно-экономических системах, а именно увеличение их способности быстро и адекватно реагировать на изменения конъюнктуры рынка посредством изготовления новой продукции или модификации тех или иных характеристик выпускаемых товаров, совершенствования системы внутрифирменного менеджмента, внедрения новейших технологий производства и сбыта, управления бизнес-процессами, использования новейших маркетинговых стратегий.

Для обеспечения успешной деятельности предприятия необходим отлаженный механизм управления устойчивым экономическим развитием предприятия. Содержание процесса управления наиболее полно характеризуется его общими функциями, то есть особыми формами управленческого труда, отражающими определенные пути целенаправленного воздействия на управляемые объекты. Эти функции представляют собой внутреннюю содержательную основу процесса управления. Обобщая имеющиеся точки зрения, для формирования механизма управления эффективным развитием выделены блоки: планирование, организация, мотивация, координация, контроль и анализ. Для обеспечения конкурентоспособности предприятий в динамичных экономических условиях особенно необходим эффективный менеджмент по всей технологической цепочке производства и реализации продукции и услуг, включающий профессионально подготовленные интеллектуальные ресурсы, современные методы и механизмы управления потенциалом наукоемких предприятий.

Принципы стратегии развития предприятия - это основополагающие положения, обстоятельства, требования, которые лежат в основе стратегии и раскрывают ее сущность и назначение. Процесс разработки стратегии развития предприятия должен базироваться на следующих принципах:

1) принцип экономической целесообразности; заключается в необходимости осуществления предварительной оценки собственных возможностей предприятия и последствий реализации стратегии развития. Решение о разработке стратегий должны принимать только те предприятия, которые имеют для этого необходимые ресурсы. Переход остальных предприятий является рискованным, так как может привести их к потере финансовой устойчивости;

2) принцип ориентации на будущие потребности потребителей; предполагает применение методов прогнозирования развития, позволяющих выявить те направления, которые обеспечивают предприятию максимальную отдачу;

3) принцип инновационности и адаптивности; предполагает оценку возможностей предприятия воспринять то или иное нововведение, а также предусматривает кардинальный пересмотр стратегий развития предприятия в части определения их

основных направлений с целью ориентации хозяйствующих субъектов на внедрение нововведений, что в свою очередь предполагает постоянный поиск и инициирование различных перспективных проектов;

4) принцип технологической реализуемости предполагает необходимость выполнения оценки возможностей предприятия при внедрении новых разработок. Недооценка данного фактора может привести к затратам на приобретение, которые станут нецелесообразными.

Отличительной особенностью предложенной модели является то, что разработка стратегии инновационного развития предприятия осуществляется не только на основе общеизвестных подходов и методик стратегического управления, но и с учетом предложенных автором новых методов, позволяющих экономически обосновать каждый этап разработки стратегии.

Выбор стратегии и определение конкретных инновационных проектов во многом будет зависеть от направления инновационного развития предприятия, которое может осуществляться в рамках эволюционного и революционного подходов. В основе эволюционного подхода лежит концепция цикличности, предполагающая совершенствование технологий, модернизацию оборудования и развитие имеющихся продуктов в соответствии со стадиями жизненного цикла. Данный путь развития предприятия связан с использованием улучшающих инноваций, что имеет определенные недостатки. К ним относятся:

- проводимые на предприятиях постепенные изменения не всегда могут успевать за внешней средой;
- не учитывается деятельность конкурентов, которые могут разработать более современные технологии;
- ограниченность жизненных циклов выпускаемых товаров и применяемых технологий;
- предприятия, ориентирующиеся на данный путь экономического развития, как правило, не являются лидерами рынка.

Альтернативой эволюционному пути является революционное развитие. Данное направление предполагает радикальные инновационные изменения внутри организации, выводящие ее на совершенно новый уровень развития. Эти действия сопряжены с разработкой и реализацией новых продуктов, процессов и технологий, которые не имеют аналогов. Основой для появления данных разработок, как правило, являются происходящие в экономике различные флуктуации, которые накапливаясь в рамках эволюционного развития, и выйдя за определенные рамки, обеспечивают революционный скачок.

Таким образом, разрабатываемые и реализуемые стратегии развития предприятия и инновационные проекты в рамках эволюционного и революционного подходов должны обеспечить целенаправленную деятельность руководителей хозяйствующих субъектов по повышению эффективности работы предприятий и достижении ими нового качества роста. Проведение модернизации предприятия предполагает: во-первых, максимально возможное использование ресурсов, направленных на реформирование предприятий. Главная задача руководства предприятия заключается в определении приоритетных направлений развития и создании условий, при кото-

рых сосредоточение основных ресурсов на этих направлениях было бы экономически выгодным; во-вторых, догоняющее развитие, которое в перспективе должно способствовать переходу промышленных предприятий от отстающего типа развития к устойчивому инновационному; в-третьих, заимствование технологий, что предполагает сравнение имеющихся технологий и их зарубежных аналогов с целью минимизации расходов на технологическое перевооружение производства.

Обновление материальной базы предприятия и производимых продукции и услуг представляет собой сложный, регулярно действующий механизм улучшения технологий, производственных мощностей и многообразных отношений, существующих между хозяйствующими субъектами, предпринимателями, правительством и исполнительными органами государственного управления. Ускорение этого процесса зависит от наличия потенциала многих составных частей и их согласованности. В механизме регулярной модернизации, наука является не единственным звеном. Следует активно развивать другие обязательные звенья такого механизма, которые включают инновационную инфраструктуру, инжиниринговые центры, технопарки, прогностические центры и малые инновационные предприятия. Российская экономика при переходе к рынку находилась в сложном положении: отсутствие опыта предпринимательства; неконкурентоспособность большинства обрабатывающих и перерабатывающих производств; неэффективность государственного управления на этапе перехода от директивной экономики к рыночной; разрыв хозяйственных и кооперационных связей; наличие многих противоречивых интересов политических и социальных групп населения и др. В этих условиях быстрее всех приспособились к рыночным условиям ресурсодобывающие отрасли, продукция которых оказалась востребованной на мировых рынках.

Целесообразность реализации мероприятий по модернизации должна исходить из расчета интегрального показателя, объединяющего такие критерии, как цель приобретения технологии, ожидаемая эффективность от реализации проекта, оценка рисков реализации инновационного проекта, учет жизненного цикла продукции или технологии, возможность модернизации продукта или технологии.

В итоге у руководства предприятия появится возможность выбора приоритетных проектов, предполагаемых к реализации в рамках стратегии развития предприятия и способствующих осуществлению эффективной модернизации. Решение этого вопроса требует серьезной проработки, так как многие новейшие разработки для предприятий, как правило, недоступны, а приобретаемые технологии не всегда дают ожидаемые результаты. После модернизации, предприятия должны перейти к реализации стратегии догоняющего развития, предполагающей совершенствование приобретенных технологий. По мнению автора, нельзя постоянно ориентироваться исключительно на копирование чужих технологий, исходя из принципа "проще купить, чем что-то воспроизвести свое". Это путь к технологическому отставанию и постоянной зависимости от конкурентов. Следовательно, успешная реализация стратегии будет во многом зависеть от способности предприятия развивать приобретенные технологии с целью недопущения дальнейшего технологического отставания от конкурентов.

Усиление возможностей хозяйствующих субъектов, в сфере развития имеющихся у них технологий, должно способствовать повышению внутренней конкуренции на рынках и обеспечить толчок к развитию предприятий других отраслей промышленности. Комплексное решение задач стратегического развития предприятий на основе инноваций предполагает использование разнообразных инструментов стратегического управления, а также экономических средств, которые позволяют: проанализировать возможные варианты развития внешней среды и уменьшить влияние негативных факторов на деятельность предприятия; определить долгосрочные цели развития предприятия; обеспечить возможность выбора стратегии развития предприятия; оценить инвестиционно-инновационные возможности предприятия; осуществить выбор приоритетных проектов и сформировать стратегический портфель развития предприятия; обеспечить возможность своевременной реализации новых перспективных инновационных возможностей, которые возникают в процессе изменений факторов внешней рыночной инвестиционной среды; выбрать наиболее оптимальные схемы финансирования инновационной деятельности. При этом технологическая независимость предприятий во многом определяется их интеллектуальным производственным потенциалом, уровнем использования результатов деятельности фундаментальной и прикладной науки, наличием квалифицированных специалистов. Проблема успешной модернизации отечественной экономики в целом на инновационной основе зависит от многих причин и условий. В их число входит: состояние науки и научной инфраструктуры; интересы в модернизации самой экономики и отечественного бизнеса; взаимоотношения государства, бизнеса и науки; состояние внешней среды для предпринимательства, экономики и науки.

А.В. Колоскова

*Самарский государственный
экономический университет*

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Несомненен тот факт, что кластерная политика необходима для любого развитого региона страны. Она не только обеспечивает повышение конкурентоспособности регионов и предприятий, входящих в кластер, но и обеспечивает внедрение инноваций, на которые в настоящее время стараются ориентироваться предприятия любого вида деятельности.

В данном случае под кластером следует понимать сконцентрированную на некоторой территории группу взаимосвязанных компаний: поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Важность создания кластерной политики определена в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до

2020 г., согласно которой одним из направлений перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития является переход к новой модели пространственного развития российской экономики, в том числе создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий.

Благоприятные возможности для развития кластерных проектов имеет использование потенциала особых экономических зон технико-внедренческого, промышленно-производственного, туристско-рекреационного и портового типа, создаваемых в соответствии с Федеральным законом "Об особых экономических зонах", а также технопарков, создание которых осуществляется в рамках реализации государственной программы "Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий".

Одной из важнейших причин создания кластера является его способность привлекать инвестиции на предприятия, входящие в состав кластера. Кроме того, реализация кластерной политики является обеспечением высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, образующих территориально-производственные кластеры.

Одной из задач кластерной политики является обеспечение эффективной поддержки проектов, направленных на привлечение инвестиций. Этот факт способствует вхождению предприятий в состав кластера того или иного направления.

Кроме того, стимулами для вступления в кластер являются рост производительности и инновационной активности предприятий, входящих в кластер, а также повышение интенсивности развития малого и среднего предпринимательства.

Кластерная политика не только обеспечивает участникам высокие результаты их хозяйственной деятельности, но и направлена на обеспечение эффективного взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

В настоящее время сформирован ряд механизмов бюджетной поддержки инвестиционных проектов, а также мер, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий, позволяющий обеспечить реализацию проектов развития кластеров без дополнительного увеличения расходов федерального бюджета.

Одним из основных механизмов финансовой поддержки реализации мероприятий по инициированию создания и организационному развитию кластеров должно стать конкурсное предоставление субсидий субъектам Российской Федерации в рамках реализации мер по государственной поддержке субъектов малого предпринимательства в соответствии с правилами, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации.

Вместе с тем в целях поддержки развития региональных кластеров и привлечения инвестиций на предприятия, входящих в состав кластеров, используются программно-целевые методы, которые включают в себя разработку федеральных целевых программ на макро-уровне и создание инвестиционных программ на предприятиях на микро-уровне.

К числу механизмов государственной поддержки кластеров следует отнести:

- предоставление субсидий субъектам РФ, на территории которых локализованы кластеры;
- налоговые льготы;
- активное привлечение ресурсов крупных компаний для реализации проектов кластеров;
- привлечение ресурсов федеральных институтов развития для реализации кластерных проектов;
- включение проектов кластеров в разрабатываемые и действующие федеральные целевые программы.

В свою очередь предприятиям необходимо сформировать такую инвестиционную программу, чтобы в ее составе находился один или несколько инвестиционных проектов, который соответствовал бы направлению кластера.

Самарская область является одним из первых в России регионов, начавших изучение и использование кластерного подхода в управлении региональным развитием. И этот факт небезоснователен - такие управленческие решения эффективны именно в крупных индустриальных регионах с диверсифицированной экономикой, высокой концентрацией обрабатывающих производств и мощным научно-инновационным потенциалом.

Самарская область - первый российский регион, использовавший в социально-экономическом развитии кластерный подход, на основе которого разработана и областная стратегия развития на ближайшие десять лет.

Кластерная политика рассматривается в двух аспектах.

Во-первых, кластеры - это механизм поддержки отечественного бизнеса, при помощи которого возможно укрепить и повысить конкурентных позиций наших производителей.

Во-вторых, кластеры - это инструмент поддержки занятости, уровня жизни многочисленных коллективов, принимающих участие в работе в кластерных цепочках.

Потенциал для формирования кластеров заложен в наиболее конкурентоспособных секторах специализации производства Самарской области - это автомобилестроительный, нефтехимический, авиационно-космический, транспортно-логистический, а также в сфере жизнеобеспечения и благополучия человека - туристско-рекреационный кластер, кластер медицинских технологий.

В Самарской области организована система поддержки инновационных проектов, инновационных технологий, обеспечивающих конкурентоспособность продукции и услуг наших предприятий через созданные и создаваемые для этих целей институты развития:

- Инновационно-инвестиционный фонд Самарской области;
- Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Самарской области;
- Корпорация развития Самарской области;
- Региональный центр инноваций и трансфера технологий.

В интересах ведущих кластеров в регионе реализуются областные целевые программы: программа развития инновационной деятельности в Самарской области

на 2008-2015 годы, "Развитие технопарка Самарской области на 2007-2015 годы", инновационная образовательная программа "Развитие центра компетенции и подготовка специалистов мирового уровня в области аэрокосмических и геоинформационных технологий". Государственная поддержка в области создания инноваций реализуется также и в областной целевой программе развития инновационной деятельности Самарской области на 2012-2015 годы.

Кроме того, ежегодного проводится межрегиональный экономический форум, посвященный кластерной политике как актуальной проблеме перспективного развития России и ее регионов под девизом "Самарская инициатива: кластерная политика - основа инновационного развития национальной экономики".

По комплексной оценке рейтингового агентства "Эксперт РА", Самарская область входит в первую десятку регионов Российской Федерации по уровню инновационного потенциала (см. таблицу) и основным показателям инновационного развития, что полностью оправдывает большое количество кластеров на территории региона (по сравнению с другими регионами Российской Федерации).

Самарская область в рейтинге инновационного потенциала регионов России по версии рейтингового агентства "Эксперт РА"

Место Самарской области	Годы					
	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011
среди субъектов РФ	6	6	7	7	9	8
среди регионов ПФО	2	2	2	2	3	3

Необходимо отметить, что в апреле 2012 г. Самарская область вошла в состав Ассоциации инновационных регионов России (АИРР), которая видит своей целью содействие эффективному инновационному развитию регионов-участников. Под эгидой Самарской области создан новый комитет АИРР - комитет по кластерной политике и кластерным инициативам.

Что касается программ кластеров, то следует отметить, что Самарская область лидирует среди других регионов по доли в этих программах проектов в сфере исследования и разработок, а также инновационной структуры.

В Самарской области представлены такие кластеры, как автомобильный, авиационно-космический, кластер нефтедобычи и нефтепереработки, химический кластер, агроиндустриальный кластер, транспортно-логистический кластер, туристско-рекреационный кластер, кластер информационно-телекоммуникационных технологий, медицинско-фармацевтический кластер.

Помимо перечисленных кластеров на территории региона присутствуют кластеры таких видов производств, как энергетика, строительство, коммунальное хозяйство. Кроме того, в рамках областной целевой программы "Совершенствование системы обращения с отходами производства и потребления и формирование кластера использования вторичных ресурсов на территории Самарской области" на 2010-2012 гг. и на период до 2020 г. завершен первый этап создания кластера по переработке твердых бытовых отходов. Создана нормативная база для развития кластера. Создается управляющая компания со 100%-ным участием государства, на балансе которой будут находиться все предприятия, включенные в систему обращения с отходами.

Уже сейчас можно подвести некоторые итоги работы кластеров на территории региона. Так, например, в январе-августе 2012 г. объем инновационной продукции составил 125 млрд руб. (рост на 30,6%). Удельный вес промышленной инновационной продукции (21%) на протяжении последних лет в 4-5 раз превышает среднероссийское значение. Приведенные данные говорят об эффективной кластерной политике и, несомненно, большом потенциале Самарской губернии в области создания инноваций.

Е.А. Лапа
*Самарский государственный
университет*

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА. ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

В современных условиях социально-экономического развития России необходимы нестандартные подходы в разработке и в воплощении в жизнь обновленной региональной политики. Все звенья управления должны быть нацелены на решение новых задач, на повышение эффективности системы регионального регулирования.

Социальные приоритеты социально-экономического развития Российской Федерации и ее регионов определяют целесообразность усиления роли объектов социальной инфраструктуры как материально-технической базы реализации процессов функционирования региональной экономики.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. в качестве целевого для экономической политики определен инновационный сценарий, так как системное решение поставленных социально-экономических задач состоит в переходе российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально-ориентированному типу развития, что предполагает существенное изменение в механизмах и структуре экономического роста.

Мировой опыт свидетельствует, что уровень инновационного развития государства в целом определяется степенью адаптированности к инновационному развитию локальных систем, в том числе региональных.

В России одновременно с увеличением внутреннего разнообразия социально-экономических и политических процессов повысилась сложность управления региональным развитием. Понимание сущности самостоятельного развития на практике оказалось весьма разнообразным, как и территориальное устройство Российской Федерации.

Результаты экономических преобразований и социально-экономическая ситуация в каждом конкретном российском регионе является во многом уникальными в силу объективных природно-естественных различий регионов, особенностей сформировавшихся в них производственных и социально-экономических структур, отно-

шений, сложившихся у региональных элит с центром, выбранной ими тактики проведения экономических реформ. Соответственно проблемы учета территориальных особенностей при формировании региональной социально-экономической политики на федеральном уровне, выработка взаимоприемлемых и согласованных с региональными субъектами вариантов такой политики и способ ее реализации, а также дифференцированный подход к набору конкретных инструментов региональной политики для определенного типа регионов становится особенно актуальна. Еще большую значимость это приобретает в связи с разработкой новой стратегии региональной политики, в соответствии с которой Россия переходит на политику выравнивания регионов по уровню развития к политике поляризованного развития.

В качестве целей социально-экономического развития региона используются такие, как увеличение доходов, улучшение образования, питания и здравоохранения, снижение уровня нищеты, оздоровление окружающей среды, равенство возможностей, расширение личной свободы, обогащение культурной жизни. Некоторые из этих целей идентичны, но в определенных условиях они могут иметь существенные различия. Ограниченные средства можно направить либо на развитие здравоохранения, либо на охрану окружающей среды. Возникает конфликт между целями развития. В то же время понятно, что чем более чистой будет окружающая среда, тем здоровее будет население и тем в большей степени будет достигнута конечная цель - здоровье людей. Поэтому в данном случае конфликт между целями не носит абсолютно неразрешимого характера. Однако в других случаях конфликт целей развития требует особого рассмотрения и специальных методов разрешения. Соответственно целям развития регионов строится система критериев (характеристик развития) и показателей, которые измеряют эти критерии. Несмотря на некоторые различия между странами и регионами в иерархии ценностей и в целях развития, международные организации оценивают степень развития стран и регионов по некоторым универсальным интегральным показателям.

Наряду с интегральными показателями можно использовать и отдельные частные показатели развития региона. Среди них: национальный доход на душу населения; уровень потребления отдельных материальных благ; степень дифференциации доходов; продолжительность жизни; уровень физического здоровья; уровень образования; степень воспроизводства населения.

Критерии экономического развития не всегда играют роль целей или целевых ориентиров, и наоборот. Нередко в качестве тактических целей регионального развития выступают промежуточные задачи, играющие роль необходимых условий успешного развития. Среди таких тактических целей развития региона или города можно назвать: привлечение новых видов бизнеса; расширение существующего бизнеса; развитие малого бизнеса; развитие центра города; развитие промышленности; развитие сферы услуг; повышение уровня занятости населения региона.

Особое значение в определении уровня экономического развития региона имеют традиционные показатели, оценивающие уровень производства и потребления благ и рост этого уровня в расчете на душу населения (валовой национальный доход (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), реальный ВНП на душу населения, темпы роста этих показателей).

Объем валового регионального продукта за 2012 г. в Самарской области, по прогнозам экспертов, должен составить 937,6 млрд руб. и по этому показателю Самарская область практически выйдет на докризисный уровень 2008 г

Также продолжается динамика роста - в большинстве отраслей и сфер экономики региона наблюдаются положительные изменения основных показателей. Со значимой динамикой развиваются сфера индивидуального потребления и инвестиционная деятельность. Однако темпы роста по показателям производства значительно замедлились по сравнению с 2011 г., а по некоторым значениям ниже среднероссийских. Вследствие роста производства и инвестиций положительные тенденции отмечаются и в сфере занятости населения, которые позволяют ожидать в целом за 2012 г. прирост численности занятых порядка 0,4%.

Также продолжился рост среднемесячной номинальной начисленной заработной платы, которая достигла по итогам 8 месяцев 20,2 тыс. руб. (109,5% в реальном выражении). Тем не менее средняя заработная плата в регионе на 22% ниже среднероссийского уровня, область занимает лишь 3-4 места в ПФО.

Результатом роста благосостояния по итогам текущего года может стать снижение численности бедного населения более чем на 41 тыс. человек (с 15,3% до 14,0% от общей численности населения региона) и увеличение численности относительно обеспеченного населения (так называемого "среднего класса") на 39,2 тыс. человек (с 39,0% до 40,2%).

Это обстоятельство отразилось и на рейтинге Самарской области. Если по уровню социально-экономического развития область входит в тройку лидеров ПФО, то по динамике развития Самарская область утрачивает свои позиции, что в дальнейшем не может не сказаться на снижении параметров экономического потенциала региона.

Ослабление позиций Самарской области подтверждается рейтингом, проводимым Министерством регионального развития Российской Федерации. Самарская область в 2012 г. занимает лишь 57-е место по сводному индексу социально-экономического развития, ухудшив свой рейтинг по сравнению с декабрем 2011 г. (43-е место), и входит в группу 50 регионов, где социально-экономическая ситуация оценивается хуже среднероссийской.

В целом за 2012 г. объем валового регионального продукта составит 937,6 млрд руб., что выше уровня 2011 г. на 5,5%. По этому показателю, наиболее комплексно отражающему развитие, регион практически выйдет на докризисный уровень 2008 г. (99%), а по объему промышленного производства, обороту розничной торговли, реальной заработной плате превысит этот рубеж. В инвестиционной и строительной сферах спад не только компенсирован, но и превышен уже в 2011 г.

Важнейшей тенденцией 2011-2012 гг. в Самарской области, которая имеет тенденцию к продолжению, стала диверсификация экспорта - впервые в современной истории Самарской области доля нефти и нефтепродуктов составила менее 50% экспорта области. Это связано со значительным расширением поставок продукции машиностроения, а также продукции химической промышленности. Тем не менее, индекс промышленного производства за 9 месяцев составил лишь 101,2%.

В целом индекс производства в промышленном комплексе региона в 2012 г. оценивается в 101,6% с ростом практически во всех его подотраслях.

Рентабельность продукции в среднем по области составила в 1 полугодии 11,8%, что превышает среднероссийский уровень, но на 1 процентный пункт (п.п.) ниже уровня прошлого года.

Производство продукции сельского хозяйства составит в текущем году 100,5% при ожидаемом показателе в среднем по России - 95,6%. Вместе с тем остается нерешенной проблема по обеспеченности населения Самарской области продуктами питания животного происхождения, произведенными на территории региона. Доля самарской продукции по молоку и мясу составляет около 50%, яйцу - 22%. В Самарскую область ежегодно ввозится более 90 тыс. т мясopодуKтоB, 400 тыс. т молокопpодуKтоB, 600 млн шт. яиц.

В текущем году региональный потребительский рынок характеризуется достаточно стабильной инфляционной ситуацией - в целом за год уровень инфляции оценивается в 106,6%.

Правительством Самарской области продолжается реализация мероприятий приоритетного национального проекта "Доступное и комфортное жилье - гражданам России". Однако, по-прежнему, в очереди на улучшение жилищных условий продолжает стоять 16224 молодых семей и 12644 льготных категорий граждан.

В текущем году продолжалась работа по созданию условий для эффективного развития человеческого потенциала в регионе.

В рамках программы модернизации здравоохранения предусмотрен капитальный ремонт 216 объектов, будет закрыта потребность в фельдшерско-акушерских пунктах в населенных пунктах с численностью населения более 250 человек.

В этом году, как и на протяжении последних лет, демографические процессы в Самарской области преимущественно благоприятны. Растет рождаемость, сокращается смертность, наблюдается естественный прирост населения. В целом по области естественная убыль сократилась почти на 40%. В результате в текущем году численность населения снизится незначительно - на сотые доли процента.

* * * *

Барабанов, А.С. Территориальный маркетинг как инструмент социально экономического развития региона / А.С. Барабанов // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. - 2008. - № 42. - С. 12-15.

Видянин, В.И. Региональная экономика : учебник / В.И. Видянин. - М. : Инфра-М, 2007. - 686 с.

Гранберг, Л.Г. Основы региональной экономики / Л.Г. Гранберг. - М. : Эксмо, 2007. - 452 с.

Зубаревич, Н.В. Социальное развитие регионов России: тенденции и проблемы переходного периода / Н.В. Зубаревич. - М. : Эдиториал УРСС, 2010. - 213 с.

Коломийченко, О.В. Стратегическое планирование развития регионов России: методология, организация / О.В. Коломийченко. - СПб. : Наука, 2009. - 235 с.

Морозова, Т.Г. Региональная экономика / Т.Г. Морозова. - М. : Дрофа, 2005. - 381 с.

Орешин, В.П. Управление региональной экономикой / В.П. Орешин. - М. : ТЕИС, 2005. - 312 с.

Смирнов, С.Н. Региональные аспекты социальной политики / С.Н. Смирнов. - М. : Гелиос, 2009. - 255 с.

Смирнов, С.Н. Региональные аспекты социальной политики / С.Н. Смирнов. - М. : ИИИ-фра-М, 2010. - 143 с.

Ускова, Т.В. Устойчивое развитие региона: от концептуальных основ - к практическим результатам / Т.В. Ускова // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. - 2011. - № 43. - С. 34-36.

Фетисов, Г.Г. Региональная экономика и управление : учебник / Г.Г. Фетисов. - М. : Инфра-М, 2010. - 416 с.

К.А. Макаров

*Самарский государственный
экономический университет*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБЫ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях теория материально-технического обеспечения определяется как специальное направление экономической науки: система теоретических знаний о совокупности экономических отношений, проистекающих в системе материально-технического обеспечения, возникающих в закономерных процессах материально-технического обеспечения предприятий. Главной задачей теории материально-технического обеспечения является достижение с наименьшими (заданными) затратами максимальной эффективности процесса материально-технического обеспечения предприятия. Другая главная задача теории материально-технического обеспечения заключается в создании интегрированной эффективной системы регулирования и контроля финансовых, материальных и информационных потоков, обеспечивающей высокое качество процессов материально-технического снабжения. Функционирование и развитие теории материально-технического обеспечения происходит на основе действия системы экономических законов: соответствия производительных сил и производственных отношений, соответствия количества и качества труда, расширенного воспроизводства рабочей силы, экономии времени, разделения и кооперации труда, стимулирования, спроса, предложения, спроса и предложения, конкуренции, стоимости. Данные объективные закономерности регулируют также все процессы экономической деятельности системы, отношения между ее сотрудниками, складывающиеся в ходе процессов по обеспечению производства и потребления услуг данной системы.

Экономическая эффективность материально-технического обеспечения предприятий выражает ту сторону экономических отношений, которые складываются между сотрудниками служб материально-технического обеспечения и экономикой в целом по поводу наиболее результативного применения имеющихся в их распоряжении экономических ресурсов в целях выполнения стратегических и тактических задач.

Критерием экономической эффективности служб материально-технического снабжения и их составляющих является поддержание необходимого уровня готовности управления данной системой и ее подсистемами при минимальных затратах всех видов выделяемых обществом экономических ресурсов. Также в качестве критерия оценки экономической эффективности материально-технического обеспечения в аспекте труда может выступать степень выполнения норм и использования производительности сил системы.

Можно выделить следующие факторы повышения эффективности деятельности службы материально-технического снабжения предприятия:

1. В области обеспечения предприятий материально-техническими ресурсами:
 - определение по плановым периодам потребности в сырье, материалах, оборудовании, на базе установленных норм расхода для выполнения производственной программы ремонтно-эксплуатационных и других нужд предприятия, а также создания необходимых производственных запасов;
 - изыскание источников покрытия потребности предприятий в сырье, материалах, оборудовании за счет внутренних ресурсов;
 - на основе утвержденных бюджетов и потребностей предприятий в материально-технических ресурсах разработка планов и балансов материально-технического обеспечения производственных предприятия;
 - изучение возможности и целесообразности установления рациональных хозяйственных связей по поставкам материально-технических ресурсов;
 - подготовка и заключение хозяйственных договоров с поставщиками;
 - выявление возможности приобретения материально-технических ресурсов в порядке оптовой торговли, изучение оперативной информации и рекламных материалов о предложениях мелкооптовых магазинов и оптовых ярмарок;
 - обеспечение завоза материальных ресурсов в соответствии с предусмотренными в договорах сроками, регулирование поставок в соответствии с ходом производственного процесса;
 - организация количественного и качественного контроля поступающих на предприятие материальных ресурсов, обеспечение их хранения на складах предприятия, соответствующей подготовки и своевременной выдачи для производственного потребления.
2. В области обеспечения эффективного использования материальных ресурсов:
 - установление экономически обоснованных нормативов производственных запасов, обеспечение контроля за размерами запасов и их регулирование, предотвращающее образование на складах излишних материальных ценностей, принятие мер по реализации неликвидов;
 - обеспечение учета, контроля и анализа за использованием материально-технических ресурсов;
 - разработка мероприятий по мобилизации внутренних резервов, сокращению потерь, максимальному использованию деловых производственных отходов и вторичного сырья, контроль за выполнением этих мероприятий.
3. В области рациональной организации системы материально-технической комплектации:

- обеспечение надлежащей организации складского хозяйства предприятия, высокого уровня механизации и автоматизации транспортно-складских операций;
- обеспечение внедрения передового опыта в организации снабжения, организационной техники и научной организации труда, автоматизированных систем управления снабжением;
- выявление и установление наиболее рациональных форм материально-технического снабжения;
- обеспечение учета движения материальных ресурсов на складах предприятия, участие в проведении инвентаризации материальных ценностей;
- осуществление отчетности и контроля за своевременным выполнением поставщиками обязательств по договорам и заказам, предъявлением претензий к поставщикам за нарушение ими обязательств и условий договора, а также составлением расчетов по этим претензиям.

Централизации и специализации складов позволит реализовать следующие резервы повышения эффективности системы материально-технического снабжения компании:

- изменение организационной структуры системы материально-технического снабжения в связи с централизацией складского хозяйства позволяет оптимизировать управление процессом формирования и использования запасов материально-технических ресурсов;
- за счет централизации запасов значительно сокращается объем оборотных средств, вложенных в запасы материально-технических ресурсов;
- централизация запасов способствует решению проблемы сокращения длительно неиспользуемых запасов материальных ресурсов;
- централизация запасов создает условия для оптимизации объема и структуры аварийного запаса;
- за счет централизации и специализации складов по группам материально-технических ресурсов улучшается использование складского хозяйства и парка подъемно-транспортного оборудования, а также условия их хранения;
- сокращение числа складов и оптимизация организационной структуры управления материально-технического снабжения позволяет значительно снизить численность и затраты по заработной плате специалистов и служащих, занятых в организации и управлении системой материально-технического снабжения;
- оптимизация системы формирования и обработки заявок предприятий на поставку материально-технических ресурсов позволит сократить сроки поставки и уменьшить объемы нерационально используемых ресурсов;
- централизация и специализация складского хозяйства создают условия для разработки и внедрения информационной системы управления запасами и движением финансовых и материальных потоков.

Применительно к конкретному предприятию оценка влияния каждого фактора и определение общей экономической эффективности требует выполнения комплекса соответствующих технико-экономических расчетов.

Каждое предприятие отличается уникальной комбинацией ресурсов и организационных компетенций, необходимых для преобразования факторов производства в

продукцию. Организационные компетенции как отличительные внутренние операции, основанные на объединении специализированных активов в кластеры, являются приоритетными источниками конкурентных преимуществ, поскольку направлены на повышение производительности других ресурсов и определяют формирование устойчивых позиций предприятия в определенном сегменте. Актуализация динамических способностей производственно-экономических систем (способностей к непрерывному развитию и новаторству) позволяет перейти к проактивной стратегии, основанной на опережающем развитии уникальных ресурсов, определяющих конкурентные преимущества и устойчивые позиции на рынке в существующих условиях и на перспективу.

В настоящее время уделяется недостаточное внимание анализу функционирования объектов экономики в вопросах их материально-технического обеспечения. Он позволяет дать объективную оценку уровня приживаемости технологий и организации работ, выполняемых контрагентами рыночных отношений, их производственно-финансовой деятельности, выявить каналы утечки материально-технических ресурсов и определить порядок их пресечения. На основе анализа органы материально-технического обеспечения должны оценить степень обеспеченности предприятия всеми видами ресурсов, выявить имеющиеся недостатки, принять меры по их устранению, развивать положительные тенденции, прогнозировать развитие. Решение этих задач требует от специалистов системы материально-технического обеспечения поиска рациональных и эффективных способов подобной деятельности.

Особенно важно обоснование с точки зрения обеспечения экономического роста принимаемых решений, связанных с производственной деятельностью промышленных предприятий, непосредственно выполняющих государственный оборонный заказ. Развитие в стране рыночной среды требует коренного улучшения экономической подготовки кадров системы материально-технического обеспечения предприятий, которые являются составной частью экономической системы России. Без специфических экономических знаний невозможно успешно руководить подготовкой специалистов различных подразделений материально-технического снабжения.

Среди путей повышения эффективности материально-технического обеспечения особое место принадлежит менеджменту, как новой философии управления, который должен пронизывать всю структуру органов и служб от верхней, наиболее сложной, до самой нижней подсистемы. Следовательно, в работе органов и служб материально-технического обеспечения следует перестраивать управление и прежде всего управление людьми.

Таким образом, организация управления материально-техническим снабжением является сложной задачей, которую следует постоянно изучать, а результаты внедрять в практическую деятельность. Только в этом случае можно с максимальной эффективностью использовать потенциал, заложенный в систему материально-технического обеспечения. Проведенный анализ задач по материально-техническому обеспечению позволил перейти к рассмотрению закономерностей в развитии данного процесса. Во-первых, само предназначение материально-технического обеспечения должно формироваться таким образом, чтобы оно было максимально адаптированным к условиям как обычного времени, так и кризисных ситуаций (с учетом ограничений экономического характера). Во-вторых, система материально-технического обеспечения должна

иметь высокую готовность не только в обычное время, но и при возникновении в экономике кризисных ситуаций. В-третьих, силы и средства системы материально-технического обеспечения промышленного объединения в организации процесса обеспечения должны применяться согласованно.

Решить поставленную задачу по выполнению и повышению экономической эффективности процесса материально-технического обеспечения предприятия невозможно без решения противоречий, сопровождающих его в современный период. Кроме того, необходимо отметить, что по-настоящему эффективно этот процесс удастся организовать при выявлении и разрешении всего комплекса противоречий. Если не удастся вскрыть каких-либо из них, то решение задачи окажется под сомнением. Первая группа противоречий заключается в противоречии между службами управления и системой материально-технического обеспечения в лице органов обеспечения по поводу того, что органы управления выделяют ресурсов меньше, чем существует потребность в них. Вторая группа противоречий возникает между органами обеспечения и обеспечиваемыми объектами по поводу того, что обеспечиваемые объекты являются собственниками (как правило) производственной базы и по этому более заинтересованы в собственной эффективности работы. Органы же материально-технического обеспечения не имеют экономической заинтересованности в своей эффективной работе. Третья группа противоречий возникает между вышестоящими и нижестоящими органами материально-технического обеспечения. Четвертая группа противоречий возникает между службой материально-технического обеспечения и обеспечиваемыми объектами по поводу оптимального соотношения между этими двумя структурами.

Обеспечение материально-техническими ресурсами, как отправное и конечное звено стабильного функционирования предприятия по непосредственному доведению и соединению окончательной услуги с ее потребителями (отдельными работниками и объединением в целом), заключается в своевременном, полном и качественном проведении комплекса мероприятий по удовлетворению потребностей в материально-технических ресурсах указанных субъектов обеспечения. Оно планируется и организуется исходя из стоящих перед системой задач, их потребностей и поддержания высокой и постоянной готовности и способности к действиям.

Обеспечение материально-техническими ресурсами в управленческом аспекте заключается в целенаправленной деятельности органов обеспечения по созданию и поддержанию системы обеспечения в заданных режимах, способных обеспечивать выполнение стоящих перед этой системой задач по достижению целей материально-технического обеспечения объектов экономики.

Одним из вопросов, стоящих перед любым предприятием становится выбор между повышением отдачи и снижением удельных затрат на производство. За счет лучшего использования фиксированных затрат средние издержки сначала снижаются, затем растут из-за необходимости вкладывать все большее количество ресурсов для получения дополнительной единицы продукции, причиной чему служит закон убывающей производительности факторов. Минимизация затрат не дает максимальной прибыли. Поэтому необходимо сформировать механизм поиска оптимума (максимальной прибыли) при одновременном достижении минимума средних издержек на производ-

ство, что позволит решить проблемы рационального экономического использования производственных ресурсов, определяющего конкурентоспособное развитие предприятия. В настоящее время российская экономика переживает циклический спад, приближение которого сопровождалось инфляцией, приводящей к тому, что стоимость ресурсов опережала ценность, которую они производили. Это, в свою очередь, привело к падению прибыльности капитала и к уменьшению возможностей инвестировать, что является одним из факторов, определяющих спад. Поэтому возникает необходимость обратить внимание не только на прямую экономию издержек предприятия, что недостаточно для того, чтобы преодолеть кризис, но и внедрять новые технологии производства, продаж, управления. Предприятию необходимо в первую очередь установить основные факторы, закономерности и наиболее характерные тенденции развития производства, а также оценить экономический потенциал, влияющий на инвестиционную привлекательность субъектов хозяйствования в динамике.

Н.Н. Матиенко, О.Ю. Горбунов

*Самарский государственный
экономический университет*

ОЦЕНКА ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА К ВОЗДЕЙСТВИЮ ФАКТОРОВ РИСКА

Основная цель оценки рисков проекта - получение исчерпывающего представления о рисках компании в процессе реализации проекта для принятия управленческих решений. Выявление рисков на ранней стадии и их оценка являются основой для систематизации работы в области управления рисками.

ОАО "Кузнецов", реализуя проект "Организация серийного производства ракетного двигателя НК-33 с применением новых технологий и материалов на базе имеющегося производственного и научно - технического потенциала предприятий Самарской площадки Объединенной двигателестроительной корпорации ("Двигатель НК-33")", разработало План управления рисками, выделив в качестве приоритетных операционные риски.

Операционные (производственные) риски включают риски, связанные с техническим состоянием основных производственных фондов и риски материального обеспечения производства.

Анализ технического состояния ключевых производственных активов ОАО "Кузнецов" проводился специалистами Самарского моторостроительного комплекса совместно с фирмой "SOLVER" при подготовке программы технологического перевооружения. Беспокойство вызывает возраст и степень износа значительной части оборудования и стендовой базы, и близкая к 100% загрузка производственных мощностей по ряду технологических процессов, что опять же ведет к ускоренному износу оборудования и не оставляет резерва в случае вывода из строя части производственных мощностей.

Производственные риски сопряжены не только с потенциальными перерывами в производстве и экономическими потерями, но и с угрозой для жизни людей, что существенно повышает степень ответственности предприятия.

Риски материального обеспечения производства связаны с наличием свободных мощностей у потенциальных поставщиков комплектующих, их готовностью разместить у себя заказы на производство, наличием достаточной компетенции для поставки необходимых для двигателя НК-33 комплектующих, способностью обеспечить надлежащее качество и приемлемый уровень цен.

Ключевым риском здесь является риск, связанный с освоением ОАО "Кузнецов" производства узлов, поставляемых ОАО "Металлист-Самара" - монополистом, настаивающим на увеличении цен и авансирования по договорам. Высокая зависимость предприятия от поставщика, учитывая его нестабильное экономическое положение, создает риски срыва поставок.

Освоение производства этих узлов, помимо преимуществ, связанных с повышением контролируемости процесса комплектации двигателя, а также возможности снижения затрат на закупку материалов, создает риски, связанные с необходимостью в кратчайшие сроки разработать конструкторскую документацию, а также осуществить оснащение производства и обработку технологий.

Риски, описанные предприятием в Плане управления рисками, не учтены в расчетах эффективности рассматриваемого инвестиционного проекта. Кроме того, на его осуществление могут влиять риски, вероятность наступления которых предсказать невозможно (рыночные риски). Для учета выделенных рисков необходимо применить анализ чувствительности проекта.

Анализ чувствительности помогает выявить те виды риска (варьируемые параметры), который могут оказать наибольшее влияние на проект, и провести ранжирование параметров, что позволяет более эффективно управлять инвестиционными рисками.

Анализ чувствительности начинается с детального изучения и описания факторов, которые не могут быть изменены посредством управленческих решений, т.е. относящихся к внешней среде предприятия.

Возможна оценка чувствительности проекта к изменению как одного фактора, так и нескольких сразу. Выбор сценариев и варьируемых параметров индивидуален для каждого проекта. Для определения вероятности изменения варьируемых параметров чаще всего используется экспертный метод.

Следующим шагом в анализе чувствительности является расчет показателей эффективности по исходной информации, учитывающей изменение варьируемых параметров. Сопоставление результатов оценки эффективности базового варианта и рассчитанных сценариев позволяет оценить степень устойчивости проекта к различным видам риска.

Анализ чувствительности позволяет своевременно принять решение о целесообразности реализации проекта. Инвестиционный проект считается приемлемым, если его показатели эффективности имеют наименьшую зависимость от состояния внешней среды. Так как абсолютная независимость невозможна, большое значение имеет степень устойчивости проекта к изменению внешних условий, так называемый

"запас устойчивости" - уровень предельных значений, за которыми процесс инвестирования неэффективен.

Проведенный анализ чувствительности проекта "Двигатель НК-33" к ключевым параметрам его реализации, а именно к размеру капиталовложений (что связано с освоением производства комплектующих и уменьшением степени износа технологического оборудования), к изменению объема реализации, цены продажи и требуемой нормы дохода (рыночные риски) показал, что проект очень чувствителен к изменению этих факторов. Увеличение нормы дохода всего на 1% приводит к снижению ЧДД на 23%, снижение объема продаж на 1% - к снижению ЧДД на 11%, снижение цен на продукцию под воздействием уровня конкуренции на 1% снижает ЧДД на 8,6% а увеличение размера капиталовложений на 1% снижает ЧДД на 8%.

Исходя из проведенных расчетов, проект "Двигатель НК-33" наиболее чувствителен к изменению нормы дохода и уровню цен на продукцию.

Таким образом, следует обратить внимание на факторы, влияющие на норму дохода. Такowymi могут быть: темп инфляции, уровень инвестиционных, маркетинговых, финансовых, производственных и организационных рисков компании, ставка рефинансирования, изменение стоимости заемного капитала (процентной ставки по кредитам), изменение налоговых ставок, рентабельность активов (ROA) или собственного капитала (ROE).

Е.С. Мост

*Самарский государственный
экономический университет*

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Ориентация на традиционные макроэкономические показатели (валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), доход на душу населения и пр.) в ближайшей перспективе может иметь самые негативные последствия, так как они игнорируют экологическую деградацию. Рост этих показателей сегодня базируется на техногенном, природоёмком развитии. Тем самым создается возможность резкого ухудшения экономических показателей в будущем в случае истощения природных ресурсов и загрязнения окружающей среды.

Многие энергетические и аграрные программы, ориентация на увеличение добычи полезных ископаемых и пр. позволяют увеличить внутренний валовой продукт. Однако очевидны и чрезвычайно негативные экологические последствия такого курса.

Адекватная оценка экологического фактора на макроуровне важна при определении направлений социально-экономического развития. Недооценка природных ресурсов и экологического ущерба дает искажение показателей экономического развития и прогресса, что приводит к выбору неэффективного социально-экономического направления. Если нет механизма компенсации социально-эколого-экономического ущерба

самим нарушителем (реализация принципа "загрязнитель платит"), то это означает, что соответствующие потери реальны для других экономических агентов, населения. По расчетам западных ученых в развитых странах экономический ущерб от загрязнения среды достигает 3-5% ВВП. По оценкам специалистов в России экономический ущерб от загрязнения среды составляет 10-15% ВВП.

Самарская область является одной из самых промышленно развитых в России, что во многом определяет ее статус как одного из наиболее экологически неблагополучных регионов. На состояние окружающей среды в области влияет концентрация предприятий отраслей с высоким уровнем экологического воздействия, высокий уровень развития автотранспорта и ЖКХ, обусловленные значительными урбанизацией и плотностью населения. Высокий уровень физического и морального износа оборудования создает опасность неконтролируемого роста загрязнения окружающей среды области.

Основными источниками загрязнения воздушного бассейна городов Самарской области являются предприятия нефтехимической, нефтеперерабатывающей, химической, энергетической, металлургической и строительной промышленности. Необходимо отметить, что 50% общего объема загрязняющих атмосферный воздух веществ, занимают выбросы автотранспорта.

Самара входит в число городов, с максимальными концентрациями загрязняющих веществ в атмосферном воздухе превысивших 10 ПДК. Основной вклад в структуре выбросов приходится на углеводороды, доля которых в валовых объемах достигает 45%. В перечень веществ, вносящих существенный вклад в загрязнение атмосферы, входят сернистый ангидрид, окислы азота и углерода, твердые вещества.

Несмотря на некоторые положительные тенденции загрязнение воздушного бассейна предприятиями Самарской области продолжает оказывать негативное воздействие на состояние природной среды. Три фактора за последнее десятилетие способствовали уменьшению выбросов вредных веществ в атмосферу. Первое - это общее падение объемов промышленного производства, начиная с 1990 г., второе - внедрение новых технологий (перевода большинства производств на природный газ), третье - проведение природоохранных мероприятий.

Состояние водных объектов является важнейшим показателем, определяющим экологическую ситуацию в Самарской области. Несмотря на высокую обеспеченность области водными ресурсами, почти все они в пределах области испытывают большую техногенную нагрузку. Водные ресурсы области находятся под тройным загрязнением: транзитным (фоновым), загрязнением сбрасываемыми стоками на территории области и загрязнением от аварийных сбросов. Наибольшее воздействие на водную среду оказывают предприятия жилищно-коммунального хозяйства (40%), энергетики (26%), химической и нефтехимической промышленности (13%) и сельского хозяйства (8%).

В области ощущается недостаток мощностей очистных сооружений. Десять районных центров и г. Октябрьск не имеют до настоящего времени современных очистных сооружений, обеспеченность очистными сооружениями по области составляет в среднем 83% (Самара - 95%, Новокуйбышевск - 70%, Сызрань - 84%, Тольятти - 99%). Очистные сооружения из-за изношенности на 15% (эксплуатируются 25-30

лет и требуют реконструкции) перегруженности на 40%, не способны переработать сверхнормативные объемы сбрасываемых на них стоков. Это связано с постоянным отставанием строительства объектов коммунального хозяйства городов, и ростом подключения к очистным сооружениям все новых объектов, хотя их мощности фактически уже исчерпаны.

Основной вклад в загрязнение природных водных объектов области вносят предприятия химической, нефтеперерабатывающей промышленности, машиностроения, металлообработки, предприятия сельского и коммунального хозяйства.

Наиболее опасными химическими веществами с точки зрения превышения установленных предельно-допустимых концентраций (ПДК) в сбрасываемых сточных водах являются фенолы, формальдегид, карбамид, капролактан, бензол, магний, хром, медь, марганец, никель, азотистые соединения.

Снижение объемов сброса сточных вод произошло, прежде всего, за счет падения объемов промышленного производства, а так же строительства новых или реконструкции действующих очистных сооружений, внедрении на ряде предприятий более совершенных методов очистки сточных вод и малоотходных сточных технологий. Например, ОАО "Энерготехмаш" и ФГУП "Жигулевский радиозавод", ОАО "АвтоВАЗ", ОАО "Электрощит" и др. Наиболее крупные очистные сооружения по очистке сточных вод, оказавшие существенное влияние на улучшение экологической обстановки на водоемах, введены за последнее десятилетие на предприятиях: Безымянская ТЭЦ, АО "Сызранский НПЗ", АО "Новокуйбышевский НПЗ", МП "Самараводоканал", АО "АВТОВАЗ", АО "Самараэнерго" и др. Многие предприятия Самарской области осуществляют проекты с инвестициями иностранного капитала, к ним относятся: АО "Новокуйбышевский НПЗ", АО "Этанол", АО "Сызранский НПЗ", Самарская ТЭЦ и др.

Часть проблем, связанных с загрязнением водных ресурсов Самарской области, могут быть решены только на межрегиональном и федеральном уровнях. Здесь следует отметить значительные издержки области, большие дополнительные затраты по ликвидации загрязнений от областей, находящихся выше по течению рек. Здесь необходима разработка соответствующего межрегионального эколого-экономического компенсационного механизма.

Эффективным экономическим инструментом, широко используемым в мире, является повышение платежей за сброс загрязняющих веществ в водные объекты, ужесточение штрафных санкций. Такое повышение может быть принято на федеральном уровне.

Формирование мощного энергетического сектора в Самарской области повышает риск техногенных аварий с выбросом нефти, газа, продуктов переработки нефти. Этому способствует высокая насыщенность территорий энергетической инфраструктурой: всего по территории области проходит более 40 тыс. км нефте-, газо- и продуктопроводов диаметром от 100 мм до 1400 мм, которые имеют 210 подводных переходов. Нефтедобыча нередко сопровождается поступлением в экосистемы большого количества нефтепродуктов.

Серьезную проблему для области представляют отходы производства и потребления. Их количество постоянно растет.

Следует отметить изменение структуры отходов за 2006-2011 гг. Если до 2006 г. в общем объеме отходов преобладали бытовые, то на данном этапе промышленные отходы имеют больший удельный вес.

Основной вклад в образование отходов в Самарской области вносят следующие предприятия: АО "АВТОВАЗ" - 19%; ОАО "Промсинтез" - 10,6%; ОАО "Самара-энерго" - 10,4%; ОАО "Самарский металлургический завод" - 5,6%; ООО "Тольятти-каучук" - 4%.

Ряд предприятий решает вопросы переработки отходов самостоятельно, разрабатывая и приобретая установки по переработке отходов производства.

Значительная часть отходов может быть отнесена к техногенным образованиям, переработка которых позволяет в ряде случаев одновременно решить экологические проблемы, увеличить объемы вторичных ресурсов, решить проблемы занятости населения.

В последнее десятилетие проблема проектирования, строительства и эксплуатации природоохранных сооружений приобретает в области все большую актуальность. Наиболее масштабными из них, в плане финансирования, выступают комплексы по сортировке, переработке и размещению отходов.

Из проведенного анализа состояния окружающей среды Самарской области можно сделать вывод, что позитивные тенденции в экологии вызваны как падением объемов производства, так и природоохранной деятельностью, осуществляемой в Самарской области, что в целом стабилизирует и снижает негативное воздействие на окружающую среду региона.

Важнейшими задачами области на перспективу является поддержка устойчивых тенденций развития ее экономики, экологически сбалансированные структурно-технологические преобразования хозяйства, повышение безопасности и снижение экологического воздействия традиционных загрязняющих производств, стимулирование инновационного развития.

Е.Г. Ротман

*Самарский государственный
экономический университет*

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

В системе мероприятий, направленных на повышение эффективности отечественного машиностроительного производства, особое значение имеет проблема бережливого хозяйствования. Все актуальнее становится проблема снижения материалоёмкости продукции машиностроения. Это определяется объективной необходимостью повышения прибыльности предприятий и уменьшением финансовых рисков при разработке стратегии развития машиностроения. При этом важно учитывать

и динамику цен на материально-энергетические и другие ресурсы, которые и определяют практически уровень себестоимости продукции (машин, оборудования). В последние годы в отечественном машиностроении все больше специалистов (по опыту зарубежных компаний) стали исследовать проблемы, связанные с формированием и использованием методов бережливого производства. Наиболее это характерно для автомобилестроения, где по опыту японских предприятий постепенно внедряются элементы системы бережливого производства. Однако многие технологические и организационно-экономические проблемы пока решаются медленно и с малым эффектом для конкретных производств в силу ряда кадровых и других причин.

В общем объеме материальных ресурсов в машиностроении особое место занимает металл как основной конструкционный материал.

По данным предприятий различных подотраслей машиностроения за последние 12 лет коэффициент использования металла (всех видов ассортимента в среднем) практически не повышался и составляет 0,73 при величине 0,83 в машиностроении США. При минимуме инвестиций в развитие заготовительной базы машиностроения организационные и структурные факторы должны быть использованы в большей степени, чем это делается в настоящее время. Металлургические заводы не обеспечивают потребности машиностроителей заготовками нужного сортамента в полном объеме. Сейчас, когда нет практически госзаказа даже для оборонной промышленности, многие предприятия машиностроения вынуждены сохранять технически отсталые заготовительные производства.

Развитие машиностроения повышает требования к качеству металла, вызывая необходимость расширения сортамента и увеличения производства дефицитных видов проката. Вместе с тем растет потребность расширения производства экономичных профилей. К таким видам проката можно отнести тонкостенные и широкополосные балки, тонкостенные угловые профили, швеллеры. Для машиностроения имеет большое значение выпуск периодических профилей, использование которых обеспечивает заметную экономию металла, повышает производительность штамповки. В таблице представлена структура потребления черных металлов на отдельных предприятиях машиностроения в 2010 г.

Структура потребления черных металлов на предприятиях машиностроения в 2010 г. (стоимостная оценка), % к итогу*

Вид продукции	Предприятие		
	ОАО "АВТОВАЗ"	ОАО "Моторостроитель"	ОАО "Тяжмаш"
Прокат	63	68	48
Чугунное литье	8	10	8
Стальное литье	9	9	11
Стальные трубы	8	8	8
Метизы	4	2	9
Изделия дальнейшего передела (включая сортовую холоднотянутую сталь)	4	2	9
Стальные слитки для поковок	4	1	7

* Татарских Б.Я., Шмунк М.М. Организационно-экономические резервы снижения металлоемкости продукции на предприятиях машиностроения. Самара, 2010. С. 89.

В условиях НТП в машиностроительном комплексе страны металл остается основным исходным конструкционным и инструментальным материалом, доля которого в технологической себестоимости машиностроительной продукции остается на уровне от 33 до 54%. Ведущее место металла в ряду материальных ресурсов предопределяет экономическую значимость рационального его использования на всех стадиях его производства и потребления. Эффективность использования металла на машиностроительном предприятии характеризуется в частности важным показателем металлоемкости продукции. Особую роль для повышения эффективности использования металла в машиностроении играет упорядочение существующей системы показателей металлоемкости и методов их определения.

Поэтому уровень металлоемкости машиностроительной продукции определяет не только "чисто" стоимостные характеристики качества хозяйствования, но и показывает потенциал конкурентоспособности конкретных видов машин, оборудования. В динамике металлоемкости находит отражение и степень совершенства базовых технологических процессов и используемого оборудования. Показатели металлоемкости часто включаются в группу технологических показателей, что не совсем верно, так как категория качества устанавливается по качественным показателям изделий, в частности - производительности, долговечности, надежности и другим. Показатели металлоемкости следует отнести в разряд качественных показателей работы предприятия подотрасли.

Важное значение для повышения эффективности использования металла имеет выявление и реализация резервов снижения их затрат на каждом из этапов как производства машиностроительной продукции, так и его конструкторской и технологической подготовки.

С целью повышения эффективности многочисленных систем управления качеством машиностроительной продукции требуется соответствующее управление технологией, для чего необходимы точные показатели оценки степени развития и эффекта технологии - важнейшего элемента современного производства. Решение задач управления технологией предполагает оценку готовности предприятия выпускать высококачественную, конкурентоспособную продукцию в оптимальные сроки. Интегральная оценка готовности возможна на основе применения частных коэффициентов готовности: организационной, энергетической, кадровой, информационной, финансовой, технической, сервисной; указанные частные параметры-показатели обуславливаются степенью преобладания тех или иных используемых ресурсов (средств).

В этой связи предприятиям-изготовителям энергоемкой продукции в связи с высокими затратами электроэнергии на технологические и другие цели следует иметь подробную технико-экономическую характеристику электротехнологических процессов. В качестве одного из основных показателей такой характеристики д.э.н. Б.Я. Татарских предлагает использовать коэффициент ($K_{эл.техн}$) степени обоснованности расхода электроэнергии, как отношение нормативного расхода электроэнергии к фактическому ее расходу (в кВт-часах.).

$$K_{\text{эл.техн.}} = \frac{\text{Эл}_{\text{нормат}}}{\text{Эл}_{\text{факт}}}$$

Данный коэффициент должен стремиться к единице и выше (т.е. условие $K_{\text{эл.техн.}} \geq 1$). Расчет данного коэффициента возможен на основе действующих данных, прежде всего, в службе главного энергетика (или в службе технического развития).

Пока действующие методические материалы по оценке экономической эффективности продукции, при изготовлении которой для обеспечения достижения высокого качества продукции затрачивается огромная масса электроэнергии, не дают ответа на вопрос о способе комплексной оценки дополнительных затрат изготовителя продукции и пристрастия некоторых качественных характеристик потребителя. Различная продукция машиностроителей имеет различное функциональное назначение и трудности при этом по оценке сопряженного эффекта, как правило, увеличиваются. Например, повышение стойкости рабочих органов экскаваторов и других машин повышает надежность и долговечность их функционирования, но довольно сложно оценить меру вклада прогрессивной электротехнологии в совокупный экономический эффект. Но это часто затрудняет точную оценку вклада инженерных служб предприятий в достижение соответствующего качества продукции.

Как показывают данные, пока нет единого подхода к технологии управления производством, которая в современных условиях приобретает новое качественное содержание, что связано с объективными требованиями ускорения всех видов потоков в современном машиностроении: информационных, энергетических, материальных, финансовых. Структурная оптимизация этих потоков предполагает использование новых, современных методов и инструментария в том числе и методов логистики на научной основе.

В этих условиях необходимо комплексное решение проблем совершенствования управления для обеспечения высокого конечного хозяйственного результата на основе экономически оптимального ресурсосбережения при реализации стратегии конкурентоспособности производимых машин и оборудования.

С целью управления эффективностью машиностроительного производства (с позиции ресурсного подхода) целесообразно учитывать тенденции динамики структуры затрат основных ресурсов.

Динамика данных за последние годы показывает, что в машиностроении пока наиболее ресурсоемкой остается механическая обработка, дальнейшее совершенствование которой невозможно без ускоренного технического перевооружения заготовительных производств и повышения функционально-технологических и экономических связей предприятий металлургии и машиностроения. Эти связи многие годы осуществлялись без оценки возможного коммерческого дохода в сложной системе "металлургия - машиностроение" и поэтому их развитие носило преимущественно характер чисто технологического взаимодействия.

Актуальным становится вопрос материального стимулирования за экономию ресурсов на стадиях основных переделов - заготовительного и обрабатывающего. Следует в одном из разделов бизнес-плана машиностроительных предприятий иметь показатели, отражающие потенциал материалосбережения за счет реализа-

ции мероприятий технического, экономического и организационного характера. На многих предприятиях машиностроения пока это не делается и поэтому трудно реализовать на практике элементы хозяйственного механизма, направленного на снижение общей и удельной материалоемкости продукции. Переход к производству преимущественно трудо- и наукоемкой продукции предполагает осуществление большой работы НИИ, конструкторских и технологических организаций, координация которых в период перехода к нормальному рынку организационно затруднена. Необходима более четкая система взаимодействия предприятий машиностроения с учетом потенциальных связей по специализации и кооперированию, основанных на экономических интересах производителей и потребителей машиностроительной продукции. В регионах страны имеются значительные возможности укрепления экономических и функционально-технологических связей машиностроительных предприятий, которые могут оказать существенное влияние на снижение ресурсоемкости основных видов производимой продукции.

Э.А. Рустенова

*Западно-Казахстанский
аграрно-технический университет
им. Жангир хана,
г. Уральск, Казахстан*

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА КАЗАХСТАНА

Как показал проведенный анализ состояния инновационной сферы Республики Казахстан, в настоящий момент в казахстанской экономике наблюдается диспропорция между наличием научно-технологических возможностей и их реальным воплощением на практике. Немногие предприятия Казахстана имеют сильный научно-технологический потенциал, но еще меньше могут эффективно его использовать. Проблема связана с отсутствием комплексных исследований, методологических разработок и концептуальных подходов к управлению научно-технологическим потенциалом машиностроительного предприятия и эффективности его использования. Ввиду этих причин исследование потенциала предприятия является актуальной задачей.

Сложность определения научно-технологического потенциала обусловлена различным пониманием данного термина учеными и отсутствием комплексных методических исследований в этой области. Раскрытие сущности понятия "научно-технологический потенциал" целесообразно осуществлять через определение составных его категорий, т.е. таких как "потенциал" и "научно-технологический ресурс".

На наш взгляд, *научно-технологический потенциал* представляет собой совокупность, имеющихся материально-технических, кадровых, информационных ресурсов и организационной инфраструктуры, обеспечивающие разработку и освоение в производстве новых технических средств, технологий, материалов, новой продукции,

новых форм и методов организации производства и труда, направленных на повышение эффективности работы предприятия.

Научно-технологический потенциал предприятия - это прежде всего научно-исследовательская, конструкторская и технологическая составляющие, материально-техническая база, патентно-информационное обеспечение, организационная структура.

В машиностроении, стратегия инновационного развития должна опираться на проведение структурных и институциональных реформ, направленных на увеличение степени использования сохранившихся и формирование новых научно-технологических ресурсов. Научно-технологическая сфера находится в начале инновационного цикла, и от ее состояния зависит, будут ли отечественные научно-технические разработки не только уникальными на практике, но и способными обеспечить коммерческий успех. В этой связи возникает необходимость всестороннего анализа научно-технологического потенциала машиностроения, так как уровень технологических возможностей машиностроительного предприятия является той самой основой, на которой в последующем строятся его конкурентные преимущества на рынке. Анализ научно-технологического потенциала машиностроения традиционно осуществляется в двух направлениях:

- анализ ресурсов, определение их места в общем потенциале машиностроения, страны и мира;
- выявление перспективных технологий и потенциальных технологических прорывов в конкретных областях знаний.

Комплексный анализ позволит определить реальное состояние, тенденции и перспективы развития научно-технологического потенциала промышленности Казахстана, оценить степень влияния факторов, сдерживающих и способствующих технологическому обновлению.

Итак, проанализируем реальный научно-технологический потенциал промышленности Казахстана на основе данных Агентства Республики Казахстан по статистике и Национального центра научно-технической информации Республики Казахстан.

Уровень научно-технологических ресурсов можно оценить с использованием таких показателей, как величина затрат на научные исследования и разработки, численность высококвалифицированных научных кадров, количество патентов, уровень развития системы высшего образования (см. таблицу)¹.

Как видно из таблицы, в 2005 г. в Казахстане численность работников, выполнявших научные исследования и разработки составляла 14756 человек, рост которых за 2000-2010 гг. составил 2265 единицы, или 13,3%. Доля промышленных предприятий, занимающихся научными исследованиями, в 2010 г. составила только 1,5% от общего числа научно-технических организаций. За анализируемый период изменения в организационной структуре научного потенциала страны произошли в основном за счет роста числа научно-исследовательских организаций и вузов. Хотя очевидно, что только в промышленности обеспечивается реализация научных исследований в виде проектно-конструкторской документации, опытных образцов и комплекса работ по освоению в серийном производстве.

¹ Статистический ежегодник Казахстана / под ред. Б.Т. Султанова ; Агентство Респ. Казахстан по статистике. Алматы, 2010.

Важным показателем научно-технического потенциала является доля затрат на НИОКР в ВВП. В 2005 г. удельный вес этого показателя составил 0,29%¹.

В целом в организационной структуре науки Казахстана сохраняется диспропорция между звеньями единой цепи "исследование - разработка - проектирование - изготовление". Она выражается в том, что 45,1% всех организаций науки составляли научно-исследовательские институты (НИИ) и только 6,4% - проектные и проектно-конструкторские организации.

В 2010 г. внутренние затраты на научные исследования и разработки составили 33470,8 млн тенге (196,09 млн евро). В 2010 г. объемы расходов на НИОКР резко сократились и стали равняться 0,16% к ВВП. В 2009 г. они составили 0,24% против 0,18% в 2000 г. Рекомендуемая Международным академическим советом доля расходов на науку для развивающихся стран составляет 1-1,5% от ВВП².

Казахстан уступает развитым странам по этому показателю более чем в 10 раз.

Таким образом, реальное состояние научно-технического потенциала в промышленности Казахстана характеризуется такими чертами, как отсутствие эффективной связи между научно-исследовательскими организациями и производством, недостаточность финансовых ресурсов для научно-технических исследований, низкая инновационная активность машиностроительных предприятий, дефицит высококвалифицированных специалистов и слабое развитие наукоемких и высокотехнологичных производств.

Выявленные причины, приведшие научно-технологическую сферу к такому состоянию, на наш взгляд, отрицательно влияют на развитие отечественного научно-технологического рынка, инновационной инфраструктуры и формирование системы процесса коммерциализации технологий.

Какие же есть возможности выхода из создавшегося положения? С учетом отмеченных выше особенностей основными задачами государственной инновационной политики Казахстана в научно-технологической сфере должны стать:

- обеспечение тесного взаимодействия государства и частного сектора, науки и промышленности, промышленности и рынка;
- концентрация финансовых ресурсов и активное государственное участие в развитии инфраструктуры инновационной деятельности, включающей систему информационного обеспечения всех этапов инновационного цикла;
- создание условий для привлечения негосударственного капитала в инновационную сферу с надежной системой страхования средств частных инвестиций;
- создание правовой системы и формирование организационно-экономической среды для коммерциализации технологий.

Кроме того, коммерциализация технологий, как конечный результат инновационной деятельности, требует специально подготовленных людей, хорошо владеющих основами технологического менеджмента и маркетинга. В Казахстане институт менеджмента в научно-технологической сфере только формируется, и это остается проблемой на пути успешного процесса коммерциализации технологий.

¹ Вестник Оренбургского государственного университета. 2008. № 11 (93). С. 60-66.

² См.: <http://www.increast.eu>.

О ПРИОРИТЕТАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Когда мы говорим о содержании промышленной политики, это, прежде всего, касается роли государства в этом процессе.

Промышленная политика должна быть направлена на достижение определенных целей. Если мы принимаем во внимание то, что внятной государственной промышленной политики в последние годы в стране не было, то, следовательно, целей изначально не задавалось. Инерционное развитие российской промышленности и центробежные тенденции привели экономику к сегодняшнему состоянию. Поэтому постановка целей промышленной политики, нахождение механизмов их достижения является необходимым инструментом, без которого нельзя обойтись в условиях вступления в ВТО.

Всемирная торговая организация (ВТО) - это многосторонняя международная организация, обеспечивающая общие институциональные рамки для осуществления торговых отношений между ее членами на основе пакета Соглашений, составляющих правовую основу ВТО.

На долю стран-членов ВТО приходится около 95% мировой торговли. По состоянию на май 2012 г. членами Всемирной торговой организации являются 155 государств.

Основополагающими принципами и правилами ВТО, установленными в многосторонних международных Соглашениях, являются:

- отсутствие дискриминации;
- взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ) и национального режима (НБ) в торговле;
- либерализация торговли, отказ от использования количественных и иных ограничений и регулирование торговли преимущественно тарифными методами;
- связывающие и подлежащие исполнению обязательства;
- транспарентность торговой политики;
- разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров.

Функциями организации в соответствии со ст. 3 Соглашения об учреждении ВТО признаются:

- содействие выполнению, применению и действию всех многосторонних торговых соглашений;
- обеспечение проведения торговых переговоров между участниками организации по вопросам, относящимся к компетенции ВТО, а также обеспечение переговоров по более широкому кругу вопросов, если такое решение будет принято на Министерской конференции стран-участниц ВТО;
- обеспечение рассмотрения и разрешения торговых споров;

- проведение обзора торговой политики стран-участниц.

Переговорный процесс по присоединению России к Всемирной торговой организации (ВТО) длился более 16 лет. Он начался в июле 1995 г. после учреждения ВТО и завершился 16 декабря 2011 г., когда в ходе 8-й Министерской Конференции ВТО в Женеве был подписан Протокол о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО, который в соответствии со ст. 15.1 (а) Федерального закона от 15 июля 1995 г. № 101-ФЗ "О международных законах Российской Федерации" подлежит ратификации.

В современных условиях эффективность функционирования национального экономического комплекса любого государства в значительной мере зависит от масштабов и характера его включения в процессы международного разделения труда.

По данным ВТО, в 2010 г. Россия вошла в число ведущих стран по объему внешнеторгового оборота, занимая 12-е место по экспорту (2,6% мирового экспорта) и 17-е место по импорту товаров (1,6%), а также 23-е место по экспорту коммерческих услуг и 16-е место по их импорту.

Анализ товарной структуры российской внешней торговли показывает, что она принципиально отличается от товарной структуры мировой торговли. В структуре мирового экспорта доля минеральных продуктов и металлов составляла в 2010 г. 24,3%. При этом в экспорте России топливно-энергетические ресурсы и металлы, за счет которых достигаются лидирующие позиции в мировом экспорте, составляют около 80%.

В то же время доля экспорта машин, оборудования и транспортных средств в объеме мирового экспорта составляла в 2009 и 2010 гг. 35,2%. В российском экспорте доля указанных товаров составляла 5,7% в 2010 г. и 4,5% в 2011 г.

Таким образом, сегодня в рамках международной специализации Россия выступает на мировых рынках как крупнейший поставщик топливно-энергетической и добывающей промышленности, обеспечивая около 9% мирового экспорта промышленного сырья и топлива.

При этом на мировых рынках готовой продукции российский экспорт занимает менее 1%. Серьезным вопросом является существенное отставание России по производству и экспорту продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики по сравнению с крупнейшими игроками мировой торговли. Сегодня в мировой торговле наукоемкой продукции доля России составляет менее 1%.

Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что один из приоритетов в современной государственной промышленной политике должен быть отдан инновационной составляющей, способствующей насыщению отечественного рынка конкурентоспособной продукцией. При этом представляется верным мнение, что в силу специфики российских условий, в частности климатических, транспортных издержек, целесообразно исходить из принципа относительности, а не абсолютности критерия конкурентоспособности. То есть конкурентоспособность не всех российских производств нужно рассматривать с точки зрения условий мирового рынка, некоторые производства должны сравниваться с отечественными производителями.

Следующим приоритетом промышленной политики может стать ориентация структурной перестройки на развитие высокотехнологичных наукоемких производств,

развитие материальной базы науки, образования, культуры, импортозамещающих производств. Ясно, что интересы отдельных предприятий и государства не всегда совпадают, а часто бывают разнонаправленными. Если мы говорим о государственной промышленной политике, то это предполагает, так или иначе приоритет государства. Это не исключает партнерских отношений с предприятиями, согласование и гармонизацию интересов. Если возникнет такое положение, когда корпорации-монополии станут сильнее государства, то страна не будет иметь единственной государственной промышленной политики. Напротив, государственная машина будет использоваться в интересах отдельных монополистов. Пути гармонизации интересов нужно постоянно искать. В такой стране как США, например, удалось во многом гармонизировать интересы крупных корпораций и государства за счет федеральной контрактной системы.

Говоря об интеграционных процессах в промышленности, также нельзя уйти от приоритетов: на кого ориентироваться в промышленном производстве, какие альянсы наиболее выгодны для страны с точки зрения как чисто экономического эффекта, так и социального. Представляется, что ориентация на страны СНГ более оправдана.

А.В. Спиркин
*Самарский государственный
экономический университет*

НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА БУРОВЫХ ДОЛОТ

В мировом разделении труда Россия продолжает оставлять за собой роль энергетической сверхдержавы, что определенным образом отражается и в экономических стратегиях, разрабатываемых на длительную перспективу. Поэтому на период до 2030 г. в экономике страны по любому сценарию развития страны (консервативному или инновационному) очень весомой остается доля топливно-энергетического комплекса, что не укрылось от внимательного взгляда специалистов¹.

Весьма своевременно появилась "Энергетическая стратегия РФ до 2030 года", одобренная Правительством России. Еще будучи премьер-министром РФ, В.В.Путин с тревогой отмечал: "Разведанные запасы энергоносителей вовсе не бесконечны. Стратегия предусматривает прирост запасов нефти, в том числе на морских месторождениях, на 10-15%, газа - на 20-25%"². Примечательно, что доля отечественного оборудования в общих поставках для нужд всего топливно-энергетического комплекса (ТЭК) страны должна составлять не менее 50%.

Имеет поистине народохозяйственное значение, чтобы именно российские компании нашли инновационные решения к разбурированию и разработке нетрадиционных ресурсов нефти и газа, а не зарубежные конкуренты, ведь национальный до-

¹ Кувшинова О. Энергетическая сверхдержава оказалась несовместимой с комфортной для жизни страной // Ведомости. 2012. 16 апр. URL: <http://www.vedomosti.ru>.

² Энергетическая стратегия России на период до 2030 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р).

ход обеспечивают именно отечественные компании. Несмотря на стабильно высокие доходы, обеспеченные высокой рентабельностью данного вида деятельности (30-50%), нефтедобывающие компании относят решение таких задач к долгосрочным фундаментальным исследованиям, к чему даже государственные, не то что частные российские компании пока еще не готовы, так как определено высок риск разработки и внедрения проектов при больших сроках возврата инвестиций.

Спрос на инновации должен стимулироваться государством как регулятором инновационной деятельности, при этом регулятор как собственник некоторых ресурсов на деле может не быть заинтересован в смене технологических укладов. Это наглядно видится в российских условиях - с самых высоких трибун неоднократно провозглашалась идея, что будущее России - это стать энергетической сверхдержавой, однако новые открытия в производстве энергоносителей делают такую перспективу не столь очевидной (например, добыча сланцевого газа и нефти, предпринятая в США в больших масштабах, в том числе и для целей экспорта).

Несмотря на стратегические установки, в целом в российской нефтегазовой отрасли наблюдается спад объемов бурения под новые скважины - по различным оценкам, они снизились на 15-20% от докризисного уровня 2009 г. Но на основе сценарных условий прогнозируется, что в ближайшие годы в стране возможен рост потребности в проведении буровых работ на 30-50% для изыскания и добычи углеводородов и минерально-сырьевых ресурсов. Соответственно, возрастет необходимость в ускоренном производстве инновационного породоразрушающего инструмента, и тем самым перед предприятиями данной отрасли встают вполне ясные задачи укрепления своего экономического потенциала. В перспективе добыча углеводородов будет проходить в совершенно нетрадиционных условиях (на морском шельфе, в породах с низкой проницаемостью и т.д.) - так как доступные месторождения исчерпывают свои запасы.

На основе исследования тенденций развития отрасли, мировой практики применения породоразрушающего инструмента, исследований мнений специалистов¹ автором систематизированы основные направления развития производства буровых долот (см. таблицу).

Буровые организации для снижения стоимости строительства скважин предъявляют платежеспособный спрос производителям именно на инновационные изделия, в числе которых - перспективные долота марки PDC. Они имеют проходку на одно долото до 10 000 м, а также механическую скорость проходки, достигающую до 100 м в час даже в породах с низкой проницаемостью. В этих условиях первостепенное значение приобретает качество буровых долот, их способность эффективно и надежно, без аварий работать при бурении. В среде специалистов о работоспособности долот судят по таким специфическим показателям, как проходка (метры), стойкость (часы) и механическая скорость бурения (м/ч). По этим показателям российские долота заметно уступают продукции ведущих американских фирм, незначительно выигрывая у них в цене (до 30%). Однако на практике ценовой параметр конкурентоспособности отечественной продукции незначим, так как низкое качество долот требует частой смены инструмента - операций подъема-опускания буровой колонны, которые являются самой значимой статьей себестоимости при проведении буровых работ.

¹ Новому времени - новые подходы // Бурение и нефть. 2011. Июнь. С. 34.

Номинально долота составляют только долю в 1-5% от общей стоимости скважины, но являются основным компонентом экономики ее строительства. Время, необходимое для бурения скважины, напрямую зависит от механической скорости долота и от продолжительности его работы до износа, то есть от стойкости. При этом каждый час эксплуатации буровой установки обходится очень дорого, и по стоимости сравним с ценой десятка дорогостоящих долот.

Понятно, что перед конструкторами и технологами производителей буровых долот, отечественных либо иностранных, стоят одни и те же задачи. Но, несмотря на это каждая группа разработчиков решает их по-своему, вырабатывая определенные авторские концепции и претворяя их в жизнь. Так, ОАО "Универсальное бурение" (г. Самара) за счет своих инновационных решений в 2012 г. получил очевидно положительные результаты в ходе промысловых испытаний для долот типа PDC, долот с фиксированной режущей структурой вооружения, обеспеченных торговой маркой unidrill™.

Для сохранения и укрепления позиций в конкурентной борьбе необходимо приближать технический уровень отечественных долот к уровню долот ведущих зарубежных фирм, так как практика показывает, что потребитель часто предпочитает хотя и более дорогие долота зарубежного производства, но высокого качества и надежности. В итоге минимизируется цена приобретения и потребления долот, что обеспечивает преимущество по интегральному показателю их работы - минимума стоимости одного метра проходки скважины, являющегося основным показателем конкурентоспособности этих специфических изделий.

А.Е. Сутулова
*Самарский государственный
университет*

НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ И ИНВЕСТИЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ МАШИНОСТРОЕНИЯ

В научной экономической среде термин "государственное регулирование" трактуется по-разному. Одни ученые считают, что государственное регулирование представляет собой форму целенаправленного воздействия государства на функционирующую экономическую систему с целью обеспечения или поддержания определенных процессов, изменения экономических явлений или их связей¹. Другие представляют государственное регулирование как воздействие с помощью экономических регуляторов на развитие народного хозяйства²; третьи, рассматривают государст-

¹ Криворотов В.В., Руткаускас К.В. Результаты финансирования инновационной деятельности в России // Фин. аналитика: проблемы и решения. 2012. № 3. С. 53.

² Миронов Н.М. Инвестиции для устойчивого развития территорий // Практика муницип. управления. 2010. № 15. С. 86.

венное регулирование как механизм реализации экономической политики со своей теорией, методикой и практикой осуществления¹.

Мы придерживаемся точки зрения, согласно которой под государственным регулированием экономики следует понимать совокупность используемых государством экономических, административных правовых форм и методов воздействия на объект регулирования². В рамках этого подхода определению термина "государственное регулирование инновационной деятельности" можно дать более детальную трактовку: государственное регулирование инновационной деятельности - целенаправленное воздействие органов государственного управления на экономические интересы институтов инновационной сферы - предполагает в качестве условия своей эффективности предвидение реакции этих институтов на действия государственных организаций.

Необходимость государственного регулирования инновационно-инвестиционных процессов объясняется не только экономическим содержанием, но и их общенациональным значением. В настоящее время как инновации, так и инвестиции становятся основным рычагом увеличения прибыли хозяйствующих субъектов за счет снижения производственных издержек по сравнению с конкурентами, лучшего удовлетворения рыночного спроса. Тем не менее, многие инновации просто не внедрены в хозяйственную практику, а в условиях классических рыночных механизмов получение научно-технических результатов значительно затруднено.

Можно проследить по ряду направлений ограниченность рыночных механизмов, как среды продуцирования и распространения инноваций.

Отдельным хозяйствующим субъектам невозможно сконцентрировать средства, необходимые для осуществления масштабных инвестиций. Совершенствование процессов научного познания делает НИОКР все более дорогостоящими.

В период реформ основные препятствия при реализации инвестиционной и инновационной политики связаны со следующими факторами:

- ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования;
- трудностью привлечения заемных средств;
- спадом производства;
- отсутствием денежных средств на производственных предприятиях;
- раздроблением (реструктуризацией) многих научных центров;
- низкой заработной платой исполнителей-разработчиков инноваций, иногда не обеспечивающей прожиточный минимум;
- оттоком высококвалифицированных кадров;
- не востребованностью научных разработок государством и предприятиями³.

Известно, что новые научные результаты достигаются, в основном, высококвалифицированными, и, следовательно, высокооплачиваемыми кадрами, с опережающими темпами роста фондовооруженности научного труда. Кроме того, развитие науки

¹ *Лещенко В.И.* Инновационно-инвестиционная стратегия промышленности. М., 2007. С. 64.

² *Дубровина Н.А.* Стратегическое управление регионом : метод. рекомендации. Самара, 2010. С. 329.

³ *Дубровина Н.А.* Указ. соч. С. 330.

приобретает все более междисциплинарный характер. А кооперация представителей различных областей науки и техники также требует дополнительных расходов.

Значительных затрат требует реализация нововведений. Это капитальные вложения, связанные с расходами на поиск и приобретение научно-технической информации, с прогнозированием конъюнктуры, с техническим переоснащением производства, обучение персонала, организационные мероприятия, а зачастую и расходы на модификацию сложившихся взаимосвязей с поставщиками ресурсов и потребителями услуг и продукции. Огромных затрат требуют сертификация новой продукции, патентование, экспертиза, и другие подобные мероприятия.

Многие инновации могут оказаться экономически эффективными лишь при масштабах внедрения, превосходящих определенный критический минимум, и наличии достаточно емкого рынка.

Так как абсолютные масштабы инвестиционных расходов, внедрение инноваций, расходов на НИОКР возрастают, растет и доля условно-постоянных затрат в производственных издержках отдельного хозяйствующего субъекта, имеющего ограниченный рынок сбыта продукции и ограниченную производственную базу. В сложившейся ситуации инвестиционные и инновационные вложения могут оказаться недостаточно прибыльными, так как будет затруднительно получить значительную экономию в установленных масштабах производства. Особенно часто это можно наблюдать на примере отраслей с низкой скоростью оборота капитала.

Изолированное осуществление инвестиций, инноваций влечет за собой существенные потери как для отдельных фирм, так и для экономики в целом. С ростом научно-инновационных затрат неоправданное дублирование расходов на инновации и инвестиционных расходов, зачастую становится нецелесообразным¹.

Существуют инновационные процессы, которые на коммерческой основе не могут осуществляться вообще. К таковым относятся фундаментальные научные исследования, результаты которых, как правило, не могут быть коммерциализованы, тем не менее, в итоге большинство инноваций связано с успехами фундаментальной науки. Сюда же можно отнести и инновации в областях и видах деятельности, полностью или преимущественно направленных на удовлетворение потребностей общества в целом (образование, здравоохранение, оборонный комплекс)².

Инновационные и инвестиционные проекты, чаще всего, характеризуются длительностью цикла получения отдачи и высокой степенью неопределенности результата.

Вкладывая средства в инновации либо инвестируя их, предприниматель или фирма подвергается значительному инновационному риску, который включает:

- хозяйственный риск связан с возможностью превышения величины требуемых ресурсов над имеющейся в распоряжении хозяйствующего субъекта;

¹ Буртовой М.Ю. О государственной поддержке инновационной деятельности в некоторых законах субъектов Российской Федерации // Актуальные проблемы права России и стран СНГ - 2010 : материалы XII междунар. науч.-практ. конф. с элементами науч. шк. Челябинск, 2010. С. 63.

² Миронов Н.М. Указ. соч. С. 48.

- коммерческий риск - с неопределенностью конъюнктуры рынка;
- технологический риск - возможной неудачей проекта с технической стороны;
- динамический риск - с возможностью значительного изменения общеэкономической среды за время реализации проекта;
- политический риск - с возможностью обострения общественной обстановки в стране под воздействием политических факторов¹.

Требуются определенные гарантии полного или частичного возмещения потерь в случае провала, чтобы предприниматель предпочел инновационный и инвестиционный проекты альтернативным, менее рискованным способам вложения капитала.

Существует стремление к стабильному извлечению сверхприбыли за счет монопольного обладания научно-техническими достижениями. Развитие информационных систем и патентно-лицензионных механизмов позволяет предотвратить вступление понятного, с коммерческой точки зрения, стремления хозяйствующих объектов войти в конфликт с интересами общества в целом.

Высокая стоимость новых видов продукции и услуг часто делает их недоступными для массового потребителя. Это непосредственно связано с высокими затратами на начальных стадиях инновационного цикла, а частично и на стадии освоения инноваций. Отсутствие дополнительных материальных вложений со стороны может затормозить распространение инноваций и нанести вред экономике в целом².

Перечисленные характеристики инвестиционно-инновационных процессов, а также экономическая и социальная роль государства в современном обществе определяют необходимость государственного управления инновационными и инвестиционными процессами в промышленности.

Несмотря на то, что в Российской Федерации в последние годы принят ряд нормативно-правовых актов, призванных улучшить предпринимательский и деловой климат в стране необходимо преодоление законодательных барьеров, совершенствование правовых норм с целью стимулирования инновационной деятельности.

Существенным препятствием на пути инвестиций в России является чрезмерная усложненность процедуры согласования технико-экономических обоснований и проектов строительства, а также получения разрешительной документации на реализацию инвестиционных проектов.

Закон об инновационной деятельности в нашей стране отсутствует. Принят ряд законов, устанавливающих правовой режим объектов интеллектуальной собственности, имеется много подзаконных актов в той или иной мере затрагивающих регулирование инновационной деятельности, но понятия "инновация", "инновационная деятельность" в законах не определяется.

Соответственно, отсутствует законодательное определение понятия инновационной деятельности и круга субъектов такой деятельности.

Механизмом стимулирования инновационной деятельности является создание благоприятных налоговых условий для осуществления такой деятельности. Однако нормы Налогового Кодекса Российской Федерации, регулирующие налогообложение операций, связанных с инновациями, требуют доработок.

¹ Буртовой М.Ю. Указ. соч. С. 67.

² Лещенко В.И. Указ. соч. С. 68.

Экономической основой государственной поддержки и инноваций, на наш взгляд выступает стоимость, а точнее добавленная стоимость, амортизация (А) и вновь созданная стоимость, то есть оплата труда (В) плюс прибыль (М). Модифицируя уравнение добавленной стоимости, ее можно представить в виде:

$$ДС = A+G+V+F+ I+T,$$

где ДС - добавочная стоимость, А - амортизация, G - господдержка, V - оплата труда, F - затраты государства на переподготовку, I - инвестиционная составляющая прибыли, T - господдержка на технологическую модернизацию¹.

Организационную базу управления инновационными и инвестиционными процессами в машиностроении, помимо соответствующих органов государственного управления, составляет инновационно-инвестиционная инфраструктура, которая обеспечивает потоки инвестиций, выбор эффективных инвестиционных проектов, доходность и возвратность займов кредиторам, сохранение и приумножение финансовых ресурсов, придание им возможности использования в последующих инвестиционных циклах.

Существуют следующие субъекты инновационно-инвестиционной инфраструктуры: инвестор; предприниматель; инвестиционные компании; маркетинговые службы; брокерские конторы; банки; консалтинговые фирмы; финансовые компании; лицензионные палаты, отделы патентирования; информационные компании; проектные институты; трастовые компании; пенсионные фонды; риэлторские службы; страховые компании; инвестиционные фонды; экологические службы и др.²

Таким образом, законодательная, экономическая и организационная база управления инновационными и инвестиционными процессами в машиностроении являются необходимым условием эффективного государственного регулирования данной сферы.

А.Е. Токар, С.А. Ерошевский
*Самарский государственный
экономический университет*

АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ

Возрастание роли финансового менеджмента в управлении предприятием является важным условием повышения конкурентоспособности отечественной экономики. Успешная деятельность отдельной компании обеспечивает не только получение прибыли и рост стоимости бизнеса, но и способствует стабильному экономическому развитию государства, что согласуется с потребностями общества в целом.

¹ Основы менеджмента / под ред. А.И. Афоничкина. СПб., 2007. С. 73.

² Гудкова А.А. Государственное регулирование инновационного развития субъектов Российской Федерации // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития : материалы XI Междунар. науч. конф. Минск, 2010. С. 80.

Для поддержания финансово-экономической устойчивости на оптимальном уровне в условиях изменчивой внешней финансовой среды, а также острой потребности в повышении эффективности использования финансовых ресурсов требуется новый подход к управлению финансовыми потоками, производственными издержками и финансовому менеджменту предприятия в целом.

Одна из моделей хозяйствования, позволяющая добиться конкурентных преимуществ путем сокращения издержек в условиях усиления конкурентной борьбы между поставщиками продукта за потребителя, и не только между предприятиями одной страны, но также между национальными экономиками, является аутсорсинг¹.

Аутсорсинг (outsourcing) можно рассматривать как передачу выполнения непрофильных и вспомогательных функций внешней организации с целью сокращения операционных расходов компании или как современный метод специализации на производстве отдельных продуктов и оказании услуг. Разделение и кооперация труда снижают издержки производства и обращения минимум по трем направлениям:

- уменьшение трудоемкости обслуживания производства и обращения;
- сокращение расходов на продукт;
- полная ликвидация накладных расходов.

Это приводит в итоге к росту прибыли и наличию временно свободных финансовых ресурсов.

Интерес к аутсорсингу как бизнес-модели, позволяющей оптимизировать расходы и высвободить оборотные средства, возник, когда фактический показатель экономии себестоимости превысил 40%. При реализации проектов финансовых задач по аутсорсингу общая экономия средств достигала такого же уровня.

В мировой практике аутсорсинговые стратегии используют в самых разных направлениях. Например, "в Японии аутсорсингом пользуются при решении следующих задач: обучение кадров - 20,1% (от общего числа опрошенных фирм); управление информационными системами - 19,7%; выполнение производственных процессов - 17,4%; выполнение бухгалтерских операций - 14%; НИОКР - 13,7%. По данным Министерства внешней торговли и промышленности, свыше 70% компаний, использовавших аутсорсинг для повышения степени специализации, максимизации эффективности операций и снижения издержек, достигли поставленных целей"².

Последние два десятилетия характеризуются высокими темпами развития новых технологий, которые позволяют достичь высоких конкурентных преимуществ. Сосредоточивая главные усилия на обновлении технологий и сохранении лидерских позиций, предприятия, особенно крупные, задумываются над проблемой сокращения непрофильных и малоэффективных функций.

В аутсорсинговой модели хозяйствования предусмотрен принцип передачи ряда функций, как правило, непрофильных, низкорентабельных, главным образом, обслуживающих производство, сторонним узкоспециализированным и высокопрофессиональным организациям, либо приобретения более дешевых материальных и

¹ Герасимов Г.Е. Аутсорсинг. Что это значит? URL: <http://www.corbina.net>.

² Калекджян С. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компании. М., 2003. С. 65.

трудовых ресурсов. С переходом к информационной экономике прослеживается тенденция стремительного развития этого направления бизнеса во всех отраслях хозяйства, во многом определяющих уровень развития национальной экономики и структурные сдвиги в национальном и международном разделении труда.

Если в мировой практике впервые участниками аутсорсинга выступили автомобильные компании, передавшие производство отдельных запчастей другим предприятиям, и информационные компании, то в России - сектор деловых услуг, таких как подбор персонала, охрана объектов, IT-обеспечение, логистические услуги (получаемые от внешнего агента). Сейчас крупные компании отечественного бизнеса используют на практике вынесение на аутсорсинг отдельных направлений и функций своей деятельности. Например, нефтегазовые компании при разведке и подготовке месторождений все чаще пользуются услугами известных зарубежных или отечественных сервисных структур, в ОАО "РЖД" на аутсорсинг выведены отдельные технологические процессы и функции, которые отвечают двум главным критериям - снижению издержек (за счет более высокой эффективности работы компании-аутсорсера) и повышению качества предоставляемых услуг. Предприятия сферы производства строительных материалов все шире используют логистический аутсорсинг. Но все же, наибольшее распространение получило вынесение на аутсорсинг функций IT-подразделений.

Несмотря на ряд стратегических преимуществ аутсорсинга, среди которых рост прибыльности бизнеса, оптимизация расходов, повышение потребительской ценности компании, рост качества продукции, переход на новый технологический уровень производства, повышение финансовой управляемости, маневренности компании, при передаче бизнес-процессов на аутсорсинг могут возникать некоторые проблемы. Среди них выделяют недостаток прозрачности, подотчетности в отношениях между компанией и провайдером. Важную роль в извлечении выгод из аутсорсинга играет уровень подготовки поставщика услуг и эффективность коммуникации между клиентом и аутсорсером.

Аутсорсинг необходимо рассматривать и как инструмент преобразования бизнеса, и как способ снижения затрат, который позволяет регулировать расходы и не отвлекать из оборота средства на капитальные вложения.

Для внедрения аутсорсинга необходимо правильно классифицировать услуги. Существует несколько различных вариантов классификации услуг. Наиболее представительный вариант установлен ВТО: транспортные услуги; туристические услуги; услуги связи (почтовые, курьерские и телекоммуникационные); строительные услуги; услуги по страхованию; финансовые услуги; компьютерные и информационные услуги; лицензионные услуги; другие деловые услуги; персональные, культурные и рекреационные услуги; государственные услуги. Для финансового менеджмента корпоративных структур предлагается следующая классификация аутсорсинга по сферам деятельности:

- I. Область деятельности общего назначения:
 - компьютерные и информационные услуги;
 - деловые и консультационные услуги;
 - подбор персонала;

- сервисные услуги по эксплуатации зданий, уборка помещений, территории;
- техническая эксплуатация недвижимости;
- служба охраны и безопасности;
- консалтинговые услуги.

II. Финансово-учетная деятельность:

- внутренний аудит;
- аудит финансовой отчетности;
- консультационные услуги по учету, налогообложению;
- оформление платежных и расчетных документов, накладных и счетов-фактур;

- составление и представление в налоговые органы деклараций.

III. Юридическая деятельность:

- подготовка и составление договоров о совместной деятельности, купли-продажи, поставок и закупок;
- представление интересов в различных инстанциях;
- обработка рекламаций и претензии.

IV. Маркетинговая деятельность:

- логистические услуги;
- маркетинговые исследования;
- разработка дизайна;
- хранение и доставка.

V. Производственно-технологический аутсорсинг:

- центры обслуживания потребителей продукта;
- специфические бизнес-процессы производственной деятельности или весь цикл отдельного производства;
- технологический контроль;
- лабораторные испытания и контроль;
- технический контроль оборудования.

Для управления издержками промышленных предприятий представляет наибольший интерес производственно-технологический аутсорсинг. Он осуществляется путем передачи исполнителю основных или вспомогательных технологических бизнес-процессов и центров обслуживания потребителей вместе со штатом сотрудников, активами на длительный (3-5 лет) срок. Договоры на аутсорсинг услуг заключаются на менее долгосрочный период (от 1 до 3 лет). Аутсорсинг финансов, учетной деятельности применяется не так часто. Примерно 15% предприятий, применяющих аутсорсинг ИТ-услуг, поручают поставщикам выполнение операций финансового учета.

И в промышленном секторе, и в секторе услуг внедрение аутсорсинга оказывает положительное воздействие и на сокращение затрат.

Прежде всего, развитие аутсорсинга сферы услуг способствует наиболее полному удовлетворению запросов клиентов. "Рынок потребителя" требует постоянного обновления продукта, при этом потребителю предлагается целый комплекс сопутствующих услуг. В процессы проектирования, производства, доставки, хранения, распределения продукта вовлечено множество отдельных организаций-аутсорсеров различных форм собственности, с различной государственной и территориальной принадлежно-

стью. Кроме того, специализация предприятий на оказании услуг (аутсорсинге), формирование широкой поддерживающей инфраструктуры, развитие новых отраслей, связанных с использованием информационных технологий (например, электронной торговли), открывают в условиях глобализации новые возможности перед национальной экономикой, способствуют свободному перераспределению трудовых ресурсов в непроизводственную сферу и развитию альтернативной занятости.

Основной эффект аутсорсинга создается в результате высококвалифицированной работы специализированных бизнес-структур, которые обеспечивают более эффективное и качественное исполнение принимаемых на себя процессов и функций. А это значит, что цель деятельности современного предприятия, которая заключена в увеличении рыночной стоимости бизнеса и получении прибыли, может быть достигнута, потому что основным рычагом и того, и другого является снижение затрат, которое обеспечивается аутсорсингом.

На наш взгляд, наиболее рациональное использование аутсорсинга в посткризисный период, и особенно для предприятий реального сектора экономики может представлять аутсорсинг совместного предприятия. Совместные предприятия являются не слишком дорогим способом сохранения и расширения предпринимательских интересов компаний. Их организация значительно дешевле, чем полные слияния и поглощения, а значит, они более устойчивы к воздействию внешней среды на их финансово-хозяйственную деятельность. Аутсорсинг совместного предприятия позволяет компаниям передать какой-либо нерентабельный вид деятельности без относительных потерь и оттока капитала. Комбинируя свои ресурсы, совместные компании экономят на издержках производства и обращения, налогах, более легко проникают на рынок. Аутсорсинг совместного предприятия является особенно эффективным путем использования дополнительных ресурсов и навыков, когда одна компания вносит вклад в виде новых технологий, разработок, услуг и продуктов, а другая компания обеспечивает каналы распространения.

В этой связи представляется необходимым отметить ряд неоспоримых преимуществ аутсорсинга для компаний, принявших решение о вынесении на аутсорсинг отдельных видов бизнеса:

- отсутствие потребности в привлечении крупных долгосрочных инвестиций;
- высвобождение персонала, который может использоваться более рационально;
- повышение прозрачности финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- повышение уровня технического обслуживания и эксплуатации оборудования;
- покрытие сезонных потребностей в дополнительном обслуживающем персонале;
- высвобождение производственных площадей и мощностей.

Кроме аутсорсинга, в отечественной экономике получают все большее распространение такие финансовые технологии, как аутстаффинг (инструмент управления персоналом, вывод персонала за штат или "кадровый лизинг"). Важным побуждающим стимулом к применению аутстаффинга служит необходимость значительного

повышения инвестиционной привлекательности предприятия. Сущность аутстаффинга заключается в том, что провайдер подбирает персонал, заключает трудовые отношения и на возмездной основе предоставляет персонал предприятию-заказчику.

В мировой практике распространены два вида отношений, связанных с предоставлением персонала:

- наем персонала, не состоящего в штате;
- аутстаффинг.

В первом случае персонал не состоит в штате предприятия, он привлекается по мере необходимости. При втором варианте сотрудники, ранее числившиеся в штате предприятия-заказчика, переводятся в организацию, оказывающую услуги по аутстаффингу. Оба варианта снижают издержки организации.

Многие предприятия снижают издержки и максимизируют прибыль, используя инсорсинг - расширение сферы услуг и проведение операции "от первого телефонного звонка до заключения сделки".

В зависимости от формы организации совместной деятельности различают внутренний и внешний виды аутсорсинга. Внутренний аутсорсинг выражен в перераспределении функций внутри бизнес-системы с целью сохранения контроля над качеством их выполнения. При внешнем аутсорсинге выполнение отдельных или взаимосвязанных функций передается внешнему исполнителю-аутсорсеру, притом сокращаются доля компании в стоимости готового продукта, а также уровень налогообложения. Оба вида аутсорсинга дают экономию издержек производства и обращения, но при этом внешний аутсорсинг представляет большие возможности по оптимизации организационной структуры предприятия, проведению значительных изменений структуры имущества, состава и размещения капитала, а также регулированию финансовой деятельности предприятия в целом.

Исследование результативных проектов реализации аутсорсинга производственной деятельности показало, что не все подразделения целесообразно выносить на аутсорсинг. Издержки на услуги или производство продукта собственными силами должны быть ниже предложения поставщика услуг, только в этом случае выполняется задача снижения издержек и повышения эффективности деятельности финансового менеджмента. "Обычно контракты по аутсорсингу подписываются, если цена фирмы-провайдера как минимум на 15-20% ниже текущих затрат компании-заказчика и средний срок действия контракта составляет 5 лет"¹. Это характерно для зарубежной практики. При управлении издержками в условиях экономического кризиса вполне приемлемо условие повышения эффективности даже на 5%.

Профессионально внедренная стратегия развития аутсорсинга позволяет предприятию сократить издержки производства и обращения, расширить рынки сбыта, увеличить ассортимент для осуществления поставок не только на национальный, но и на международный рынок. Аутсорсинг, аутстаффинг, инсорсинг - современные бизнес-инструменты рационализации и оптимизации использования различных видов ресурсов, в том числе и финансовых, и создания дополнительной рыночной стоимости компании. Изложенные обстоятельства выступают важным побудитель-

¹ Календжян С. Указ. соч. С. 93.

ным фактором для заключения контрактов аутсорсинга. Даже если экономия от использования аутсорсинга не слишком высока, применение новой стратегии в среднесрочной перспективе позволит поставщику услуг максимизировать конкурентоспособность предприятия-клиента.

Экономические выгоды могут получить предприятия при применении аутсорсинга для стимулирования внедрения нововведений, несмотря на то, что такие проекты подвержены значительному риску. Поэтому при использовании аутсорсинга необходимо провести детальный анализ возможных рисков и сопоставить их с ожидаемыми выгодами от реализации данного проекта. Основываясь на зарубежном опыте, следует заметить, что аутсорсинг зарекомендовал себя как эффективный, современный финансовый инструмент оптимизации затрат предприятия.

Таким образом, регулирование финансовой деятельности компании на основе снижения издержек производства и обращения возможно разными путями, как за счет эффективного использования ресурсов, так и путем внедрения различных экономических методов управления, которыми выступают аутсорсинг, инсорсинг, аутстаффинг. На современном этапе механизм аутсорсинга позволяет предприятиям сконцентрировать усилия на основных направлениях производства, повысить его эффективность за счет передачи специализированным организациям непрофильных, но необходимых работ или бизнес-процессов. Аутсорсинг способствует повышению рентабельности производства, конкурентоспособности продукции на рынке. В условиях вступления России в ВТО, обострения конкуренции и проникновения на отечественный рынок импортных, беспошлинно ввозимых товаров, оптимизация издержек за счет внедрения таких современных финансовых технологий позволит российским компаниям сохранить конкурентоспособность и удержать свои рыночные позиции.

О.С. Филиппова

*Самарский государственный
экономический университет*

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Инновационно-технологическое развитие промышленности выступает в качестве одного из ключевых факторов устойчивого экономического роста страны и оказывает комплексное влияние на развитие других отраслей экономики. Обновление производственного аппарата путем создания, выпуска и распространения передовой техники, наиболее прогрессивных технологических процессов, выступающих как материализация достижений научно-технического прогресса, является для общества не самоцелью, а важнейшим средством решения стоящих перед обществом социальных и экономических задач.

В настоящее время в национальной инновационной системе нет единства. Ее основные составляющие - научно-техническая сфера, предприятия, инновационная

инфраструктура - существуют изолированно друг от друга. Стратегия промышленности не ориентирована на инновационное развитие, на использование результатов отечественных исследований и разработок. Наука в нынешнем виде не способна эффективно взаимодействовать с промышленностью и адекватно реагировать на потребности экономики. Проводимые в стране рыночные преобразования не стали стимулом к активизации инновационной деятельности. Сложившаяся модель функционирования экономики отличается внутренними механизмами саморазвития и инерционности, неблагоприятными для научно-технического прогресса и инвестиционного развития. На фоне больших проблем воспроизводства промышленного потенциала (высокий уровень износа основных фондов, низкая конкурентоспособность многих видов производимой продукции, устаревшие технологии и т.д.) достижения науки по-прежнему остаются не востребованными.

В настоящее время не отработан процесс коммерциализации результатов исследований и опытно-конструкторской деятельности, отсутствует рынок прогрессивных технологий.

Слабым местом большинства инновационных процессов на обследованных предприятиях является низкий уровень экономического обеспечения, т.е. необходимых расчетов эффективности будущей инновации, исследований спроса на новую продукцию и прогнозирования возможных финансовых проблем.

Перечисленные проблемы свидетельствуют о том, что сфера инновационно-технологической деятельности и развитие соответствующих рыночных структур требует проведения в первую очередь теоретических исследований и разработки методологических подходов обеспечивающих: изучение и применение мирового зарубежного опыта создания, использования и исследований современных технологий; формирование системы научного знания в области инновационно-технологического развития; изучение инновационной системы на этапе перехода к новому технологическому укладу; разработку методологии рыночной оценки современных технологий как специфического товара, объекта интеллектуальной собственности и разработку системы мер и механизмов управления инновационно-технологическим развитием экономики.

Для машиностроения повышение уровня инновационно-технологического потенциала является основным фактором обеспечения высокого качества выпускаемой продукции и ее конкурентоспособности. Это имеет определяющее значение в условиях достаточно жесткой конкуренции на рынках машиностроительной продукции и в связи с финансовыми проблемами в экономике страны.

Инновационная деятельность в большей степени, чем другие виды деятельности, сопряжена с риском. Анализ сложившейся ситуации в машиностроении выявил ряд проблем, в числе которых: деградация научно-технического потенциала, нехватка подготовленного персонала, недостаточная поддержка государства. Множественность факторов риска в машиностроении ставит перед предприятиями сложные задачи по организации целенаправленного воздействия на них.

К важнейшим направлениям стабилизации развития машиностроения относятся:

- 1) системное проведение реструктуризации машиностроения, что диктуется необходимостью более гибкого и эффективного приспособления предприятий этой отрасли к объективным требованиям рыночных факторов;

2) конкретно-целевое выделение государственных средств для поддержания производственно-технологического потенциала машиностроения, что обуславливается важностью сохранения предприятий системы оборонно-промышленного комплекса, роль которых важна для обеспечения оптимального уровня обороноспособности страны. При этом следует обратить внимание на вопросы сохранения и совершенствования двойных технологий, использование которых позволяет создавать современные виды технических систем военного и гражданского назначения в ведущих отраслях машиностроения;

3) системный поиск внутрипроизводственных резервов повышения результативности хозяйственной деятельности. При этом следует отметить возможность экономии различного рода ресурсов, в том числе материально-энергетических. Реализация резервов в этом случае может быть не связана с большими единовременными затратами;

4) научно обоснованное создание совместных предприятий. Это направление получает наибольшее развитие в транспортном машиностроении, включая в первую очередь группы предприятий автомобилестроения. Но нерешенность многих законодательно-нормативных проблем сдерживает эту сферу деятельности и в автомобильной промышленности.

"Сопряжение" технологически родственных предприятий создает предпосылки для повышения качества выпускаемых автомобилей. Эффективная реализация долгосрочных международных проектов в наукоемких отраслях машиностроительного комплекса должна стать важной стратегической функцией соответствующих координирующих органов. При этом машиностроение может "проявлять себя" и в строительном комплексе, и АПК, где потенциал машиностроения используется пока недостаточно.

Широкое и эффективное применение современных технологий связано прежде всего с повышением качества рабочей силы. Проблемы повышения ее качества вызваны закономерным процессом развития технологий и усложнением информационного пространства. Замедление темпа качества рабочей силы за последние годы (как одна из важнейших причин) способствовало снижению темпа роста эффективности производства в машиностроении. Часто новые технологии не могут реализовать заложенный в них технико-экономический потенциал, что отражается на уровне производительности оборудования. Рост автоматизации производства не дает проектного социально-экономического эффекта без опережающего темпа роста качества рабочей силы.

Машиностроительный комплекс нуждается в целевой программе инновационной деятельности на базе сохранившегося кадрового, технологического и производственного потенциала, приращение которого требует значительных инвестиционных средств. Они должны быть выделены в бюджете страны в специальном разделе. Без государственной поддержки нельзя решить проблему технологической модернизации машиностроения страны.

Экономически эффективную защиту предприятия от нежелательных сознательных и случайных обстоятельств обеспечивает управление рисками предприятия. Процесс управления и оценки рисков при принятии решений позволяет оценить возможные потери и запланировать процедуры для возможного их снижения.

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Наличие и масштабы развития сфер инновационной деятельности определяют как текущую меру готовности, так и будущую степень эффективности освоения предприятием новых технологий. Сегодня при выборе той или иной стратегии разработки и внедрении новых технологий недостаточно ограничиваться оценкой и учетом факторов только инновационной сферы. В настоящее время такой подход начинает изживать себя. Причиной тому является резкое сокращение срока жизни инноваций, который вызывает повышение интенсивности появления на рынке все новых и новых товаров и услуг. Практически ежедневное обновление ассортиментных рядов на отдельных товарных рынках приводит к тому, что инновационные товары, или сегодняшние новинки, назавтра таковыми не являются. На их смену приходят другие инновации. В производстве при таких условиях новые технологии очень быстро становятся текущими или даже устаревшими продуктами. Так, в мире на рынке карманных персональных компьютеров и сотовых телефонов новые модели появляются в среднем раз в три-шесть месяцев, оргтехника - чуть больше года, автомобили - через три-четыре года. Поэтому сегодня при разработке стратегий инновационного развития и определении инновационного потенциала предприятия следует оценивать не только возможности инновационной сферы, но и анализировать достаточность ресурсов для текущего производства инноваций. Речь, прежде всего, идет о проблеме одновременного финансово-экономического обеспечения производства недавно созданных инноваций, или существующих продуктов, и развития новых.

Другими словами, под инновационным потенциалом предприятия в современных условиях следует понимать его максимальные возможности генерировать высокую инновационную активность, которые проявляются в эффективном обеспечении новых и будущих технологий. Отсюда оценку инновационного потенциала предлагается проводить на предмет достаточности у предприятия финансово-экономических ресурсов для эффективного обеспечения не только стратегической инновационной, но и текущей производственной деятельности.

В экономической теории и хозяйственной практике для решения задач по анализу экономических возможностей предприятий широко применяется методика оценки финансовой устойчивости, характеризующая способность экономического субъекта обеспечивать производственный процесс:

- 1) собственными оборотными средствами;
- 2) собственными оборотными средствами и долгосрочными кредитами;
- 3) собственными оборотными средствами, долгосрочными и краткосрочными кредитами.

Одной из основных задач анализа финансовой устойчивости предприятия является определение степени обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, а также соотношения объемов собственных

и заемных средств. Такой анализ проводится на основе материалов финансовой отчетности. Использование методики этого анализа позволяет выявить соответствие или несоответствие (излишек или недостаток) средств для формирования запасов и позволяет ответить на вопрос: под силу ли предприятию покрытие собственных производственных затрат? Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в теории финансового анализа необходимо сначала осуществить расчет нижеследующих показателей.

- Наличие собственных оборотных средств

Этот показатель вычисляется как разность собственных средств и основных средств и вложений (внеоборотных активов) по формуле:

$$E_c = I_c - F, \quad (1)$$

где E_c - наличие собственных оборотных средств;

I_c - источники собственных средств (итог разд. III баланса "Капитал и резервы");

F - основные средства и вложения (итог разд. I баланса "Внеоборотные активы").

- Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат

Вычисляется как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

$$E_m = E_c + K_m = (I_c + K_m) - F, \quad (2)$$

где E_m - наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат;

K_m - долгосрочные кредиты и заемные средства (итог разд. IV баланса "Долгосрочные обязательства").

- Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат

Она рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$E_{\Sigma} = E_m + K_t = (I_c + K_m + K_t) - F, \quad (3)$$

где E_{Σ} - общая величина по основным источникам средств для формирования результатов и затрат;

K_t - краткосрочные кредиты и займы (итог разд. V баланса "Краткосрочные обязательства").

На основе этих показателей, характеризующих наличие источников, которые формируют запасы и затраты для производственно-хозяйственной деятельности, рассчитываются величины, позволяющие оценить размер (достаточность) источников для покрытия запасов и затрат:

- Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\pm E_c = E_c - Z, \quad (4)$$

где Z - запасы и затраты (разд. II баланса "Оборотные активы").

- Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:

$$\pm E_m = E_m - Z = (E_c + K_m) - Z. \quad (5)$$

- Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:

$$\pm E_{\Sigma} = E_{\Sigma} - Z = (E_c + K_m + K_i) - Z. \quad (6)$$

Показатели обеспеченности затрат и результатов источниками их формирования ($\pm E_c$; $\pm E_m$; $\pm E_{\Sigma}$) являются базой для классификации финансово-экономического положения предприятия по степени его финансовой устойчивости.

При определении типа финансовой устойчивости принято использовать трехмерный (трехкомпонентный) показатель:

$$S = \{ S_1(x_1); S_2(x_2); S_3(x_3) \}, \quad (7)$$

где $x_1 = \pm E_c$; $x_2 = \pm E_m$; $x_3 = \pm E_{\Sigma}$.

Функция $S(x)$ определяется следующим образом:

$$S(x) = 1, \text{ если } x \geq 0;$$

$$S(x) = 0, \text{ если } x < 0.$$

При определении инновационного потенциала можно также использовать трехмерный (трехкомпонентный) показатель:

$$S = \{ S_1(x_1); S_2(x_2); S_3(x_3) \},$$

где $x_1 = \pm E_c$; $x_2 = \pm E_m$; $x_3 = \pm E_{\Sigma}$.

Значения функции $S(x)$ определяются следующим образом:

$$S(x) = 1, \text{ если } x \geq 0;$$

$$S(x) = 0, \text{ если } x < 0.$$

С учетом определяемых значений функции $S(x)$ можно выделить четыре основных типа инновационного потенциала предприятия, позволяющих ответить на вопрос: под силу ли предприятию внедрение новой технологии в хозяйственный оборот при одновременном обеспечении финансовых потребностей текущей производственно-хозяйственной деятельности?

Таким образом, выделяют четыре типа инновационного потенциала хозяйствующего субъекта:

- высокие инновационные возможности;
- средние инновационные возможности;
- низкие инновационные возможности;
- нулевые инновационные возможности.

Следовательно, оценка инновационного потенциала позволяет, прежде всего, проанализировать финансовую устойчивость предприятия к инновационному развитию. Определение на этой основе типа инновационного потенциала позволяет контролировать правильность выбранного направления инновационного развития с позиций современного и дальнейшего финансового состояния предприятия. Сформированный метод может стать содержательной основой формирования стратегии инновационного развития и эффективной коммерциализации новых технологий.

У предприятий появляется эффективный инструмент оценки инновационных возможностей, а также выбора вероятно реализуемых стратегий технологического развития. На этапе разработки стратегических планов предприятие может исключить из числа рассматриваемых альтернатив невыполнимые (с точки зрения финансового обеспечения) проекты и избежать в дальнейшем проблемы упущенной выгоды, обусловленной замораживанием инновационных проектов.

ПОТЕНЦИАЛ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Самарская область является одним из наиболее развитых промышленных регионов России. В настоящий момент комплекс промышленности Самарской области составляют около 3,5 тыс. малых и более 2 тыс. крупных и средних предприятий и организаций.

Комплекс промышленности области занимает лидирующие позиции в России. По общему объему отгружаемых товаров собственного производства деятельности промышленных видов область занимает 2-е место в Приволжском федеральном округе после Республики Татарстан, в России - 6-е место после Тюменской области, Москвы, Свердловской и Московской областей, Республики Татарстан. По объему отгруженных товаров "обрабатывающих производств" область занимает 1-е место в Приволжском федеральном округе. Самарская область занимает 1-е место в России по производству важнейших видов промышленной продукции: синтетического аммиака и линолеума, подшипников качения, легковых автомобилей.

Самарская область является территорией с высокой сосредоточенностью образовательного, научного и производственно-технического потенциала, обладает хорошими условиями для развития инновационного бизнеса, преобразования инновационной деятельности в долгосрочный источник повышения конкурентоспособности промышленности и сферы услуг.

Исследуя потенциалы Самарской области можно выделить три наиболее важных потенциала. К ним относятся финансовый, инновационный и кадровый потенциалы региона.

Финансовый потенциал Самарской области содержит в себе средства хозяйствующих субъектов области, бюджетной системы, региональных отделений внебюджетных фондов, страховой систем и банковско-кредитной, фондового рынка и зависит от результатов развития экономики региона.

В финансово-бюджетной сфере области преобладает положительная динамика, которая характерна, стабильным ростом объема финансовых ресурсов, сформированных в регионе за счет всех источников (доля средств, формируемых хозяйствующими субъектами за счет прибыли, амортизации, налоговых платежей и других доходов, составила 85,2%, доля федерального центра и населения - соответственно 8,7 и 6,1%)¹.

Инновационный потенциал Самарской области представляется в виде совокупности организаций частного и государственного секторов экономики, ведущих разработки и исследования, реализацию и производство высокотехнологичной продукции, а также занятых финансированием и управлением инновационной деятельности.

¹ См.: <http://www.gks.ru>.

Научно-инновационным потенциалом Самарской области является академическая, вузовская наука, а также научные подразделения промышленных предприятий. В регионе действует более 50 организаций, выполняющих исследования и разработки.

Кадровым потенциалом Самарской области является население, живущее на территории области и готовое к разнообразным видам профессионально-трудовой деятельности в экономике и социальной сфере.

Более важной проблемой региона является развитие кадрового потенциала. При выявлении в социологическом исследовании, проведенном работодателями, на большинстве исследованных организаций прослеживаются признаки кадрового дефицита, на рынке труда конкуренция работников за получение рабочего места сменяется конкуренцией работодателей за рабочую силу, удовлетворяющую предъявляемым требованиям. Наблюдается нехватка квалифицированных специалистов и рабочих высокой квалификации. Уровень подготовки кадров в образовательных учреждениях не всегда устраивает работодателей. Высказываются претензии к номенклатуре специалистов, подготавливаемых образовательными учреждениями. Многим выпускникам приходится работать не по своим специальностям. С внедрением новых технологий повышаются требования не только к профессиональной, но и к психологической, социальной и личностной готовности кадров.

Социальная политика Самарской области на концептуальном уровне охватывает практически все важные аспекты поддержки процессов формирования, воспроизводства и развития кадрового потенциала области. Только не все основные с указанной точки зрения направления проработаны в виде законодательных актов и целевых программ, и получили институциональное подкрепление.

Управление кадровым потенциалом области требует постоянного анализа рынка труда и рынка образовательных услуг, в том числе данных о соответствии спроса и предложения рабочей силы по профилю и уровню квалификации в разрезе профессий, отраслей, территорий области, а также информации о причинах дисбаланса рынка труда. Получаемые в данный момент отчетные, статистические и аналитические данные недостаточны для информационного обеспечения управления кадровым потенциалом области. В частности, органы государственной статистики не формируют показателей дифференцированного учета работающих в разрезе профессий и специальностей¹.

По одним и тем же профессиям и специальностям одновременно имеется неудовлетворенный спрос и избыточное предложение рабочей силы, так как, с одной стороны, квалификация претендентов на рабочие места не удовлетворяет требованиям работодателей, а с другой - уровень предлагаемой работникам оплаты труда не всегда удовлетворяет их потребности (в некоторых случаях ниже прожиточного минимума, что относится в первую очередь к работникам организаций бюджетной сферы)².

Важнейшим направлением кадровой политики сегодня становится обновление государственного аппарата, повышение профессиональной квалификации управленческого персонала, что будет способствовать созданию в области профессионального, стабильного и авторитетного для общественного мнения корпуса государственных и муниципальных служащих.

¹ Виноградов Б.А. Некоторые аспекты подготовки кадров для ОПК // Инновации. 2008. № 7.

² Виноградов Б.А. Указ. соч.

Кадровая политика требует концептуального подхода, необходимо создать систему, позволяющую оптимально управлять кадровым потенциалом региона. Концепция развития кадрового потенциала может состоять из следующих блоков:

- цели и задачи;
- принципы работы с персоналом государственной и муниципальной службы;
- этапы реализации;
- ожидаемые результаты.

При рассмотрении теории и практики проблем управления кадрового потенциала региона, выделим, во-первых, необходимость их решения, где общество поворачивается, не так быстро, как хотелось бы. Сущность причин кроется в сложности самих проблем. Они весьма близко граничат с еще более сложной и близкой проблемой любого общества - проблеме власти. Но все же необходимо дать себе отчет в том, что существуют проблемы управления, которые, с одной стороны обращены в сторону общества, а с другой - в сторону самих властных механизмов в государственном управлении. Необходимо четко представлять решение.

В решении этих проблем общество, наука, наработали немалый исторический опыт, сформировано немало различных подходов. По мере установления в обществе демократических отношений и признания права человека свободно распоряжаться своими способностями, все их многообразие эволюционирует к пониманию того, что его профессиональные способности, профессиональный опыт - это важнейшее национальное достояние, а в основе кадровой политики должен лежать деятельный подход. Понимание и признание этого вывода должно быть осознано, в первую очередь, в рамках теории и практики государственной кадровой политики.

На основе исследования кадрового потенциала, можно представить систему направлений совершенствования кадровой политики:

- создать необходимый мотивационный потенциал для привлечения и закрепления на предприятии высококвалифицированных молодых специалистов;
- обеспечить быструю и результативную адаптацию новых сотрудников на предприятии с их ассимиляцией к принятой на предприятии производственной и корпоративной культуре;
- создать условия дальнейшего эффективного развития профессиональных и личностных данных персонала, обеспечивающих повышение эффективности процесса труда, повышение уровня теоретической подготовки и практических навыков сотрудников различных уровней;
- создать потенциал использования новых технологий, внедрения технологических усовершенствований, модернизации технологических процессов на предприятии, что в перспективе обеспечит более полную реализацию факторов интенсивности применения трудовых ресурсов.

Основной эффект от предложенных направлений носит скорее стратегический характер и призван обеспечить полное использование благоприятных внешних возможностей и сильных сторон предприятия для повышения эффективности его функционирования¹.

¹ См. также: *Виноградова Е.Б.* Научные кадры - важный ресурс инновационного развития России. СПб., 2008; *Меньщиков В.В., Козлов Г.В., Кутузов И.В.* Модельный анализ возрастной динамики кадровой структуры предприятий оборонно-промышленного комплекса // *Промышленная политика.* 2008. № 6; *Травин В.В., Дятлов В.А.* Менеджмент персонала предприятия. 4-е изд. М., 2007.

**РАЗВИТИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВТО**

Е.С. Андреева
*Самарский государственный
экономический университет*

**РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВТО**

Ратификация соглашения о вступлении России во всемирную торговую организацию открывает принципиально новые возможности в ведении внешней торговли. Согласно требованиям ВТО в отношении налогов и сборов, которыми облагается производство, обработка и обращение импортированных товаров, применяются принципы взаимного предоставления режима наибольшего благоприятствования. Регулирование торговли, при этом, осуществляется преимущественно тарифными методами, а не количественными ограничениями. Данные условия способствуют наиболее эффективному освоению новых рынков и реализации национальных интересов. Наряду с режимом наибольшего благоприятствования ВТО предписывает странам-участникам следовать принципам предоставления национального режима для товаров иностранного происхождения. Это приводит к неминусовому снижению ввозных пошлин на конкурентоспособные товары иностранного происхождения, что серьезно отражается на положении экономически более слабых стран в пространстве ВТО.

В сложившихся условиях велик риск снижения конкурентоспособности промышленных товаров отечественного производства. Особенно уязвимой становится ракетно-космическая отрасль. Несмотря на наличие ряда неоспоримых конкурентных преимуществ, среди которых разнообразие природных ресурсов, большой опыт осуществления космической деятельности, достаточно развитая космическая инфраструктура, ракетно-космическая отрасль России может значительно сдать свои позиции в экономическом пространстве ВТО вследствие своей традиционной "закрытости" и "разобщенности" входящих в нее предприятий. Мировая практика показывает, что наиболее конкурентоспособными являются максимально "прозрачные" интегрированные структуры с полным производственным циклом. Поэтому первым шагом на пути к повыше-

нию конкурентоспособности предприятий ракетно-космической отрасли в пространстве ВТО может стать их объединение по принципу специализации. Согласно проекту закона о космической деятельности, разработка которого началась в ноябре 2011 г., предприятия отрасли планируется объединить в семь крупных интегрированных структур с четким разделением функций¹. С экономической точки зрения такая горизонтальная интеграция предприятий приведет к совершенствованию их организационных структур и как следствие снижению накладных расходов, а также к оптимизации основных и вспомогательных бизнес-процессов.

Проблема "закрытости" российской ракетно-космической отрасли в контексте международных отношений существенно влияет на снижение интереса к программам сотрудничества и количества потенциальных заказчиков, что приводит к колоссальным финансовым потерям. В масштабе страны "закрытость" мешает внедрению новейших научно-технических и технологических достижений космонавтики в различные отрасли экономики и социальную сферу (навигацию, геодезию, связь, телевидение, экологию, энергетику, здравоохранение, образование, транспорт, лесное хозяйство). Решая проблему "закрытости" российского космоса, можно оптимизировать технологические процессы, повысив технологический уровень оборудования и улучшив фондовооруженность за счет доступа к западным технологиям и привлечения большего числа заинтересованных организаций и специалистов. Немаловажную роль в данной ситуации может сыграть приведение российского законодательства в соответствие с международным космическим правом.

Вступление России в ВТО является мощным стимулом для предприятий отрасли к повышению качества ведения хозяйственной деятельности и переходу на процессноориентированное управление. Ратификация соглашения открывает новые возможности и в осуществлении внешнеэкономической деятельности. "Перечнем специфических обязательств РФ по товарам и услугам"² предусмотрен ряд изменений, которые окажут существенное влияние на такие бизнес-процессы внешнеэкономической деятельности, как закупки, таможенное оформление, логистическое сопровождение.

В связи с планируемым снижением ввозных таможенных пошлин значительно расширяется география закупок и появляются новые возможности в выборе поставщика. Так, снижение ставок пошлин на импорт комплектующих для космических аппаратов (с 5 до 0% с момента вступления РФ в ВТО) и электронных компонентов для космических аппаратов (с 10 до 0% к 2015 г.) уменьшит расходы российских производителей на приобретение зарубежных комплектующих и элементной базы. А благодаря снижению ввозных таможенных пошлин на сами космические аппараты (включая спутники) (с 20 до 10% к 2015 г.) можно ожидать усиления конкуренции на отечественном рынке производства спутников. Кроме того, снижение импортных пошлин может весьма положительно сказаться на количестве коммерческих запусков. Наряду со снижением ввозных пошлин произошло значительное уменьшение ставок сборов за таможен-

¹ Разделяй и властвуй: в СМИ попал проект реформы космической отрасли России. URL: <http://top.rbc.ru/society/10/07/2012/659128.shtml>.

² Протокол от 16.12.2011 "О присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г."

ное оформление товаров, перемещаемых через границу РФ. Данная мера была принята для усреднения тарифов в пространстве ВТО. Так, с момента вступления России в ВТО стоимость таможенного оформления товаров, таможенная стоимость которых более 10 млн руб., будет составлять 30 тыс. руб.¹ Ввиду высокой стоимости изделий, производимых ракетно-космической отраслью, данная мера существенно снижает налоговое бремя на предприятия-экспортеры.

Изменения в части процесса таможенного оформления товаров начались одновременно, еще в преддверии вступления России в ВТО. В связи с увеличением количества внешнеторговых операций и ускорением товарооборота Правительством РФ и Федеральной таможенной службой² был издан ряд постановлений и приказов о введении электронного документооборота при декларировании товаров с целью упрощения таможенных процедур и облегчения учета на предприятиях-участниках внешнеэкономической деятельности. Преимуществом использования программного обеспечения в процессе таможенного оформления товаров является создание единого информационного пространства между всеми подразделениями предприятия, что приводит к положительным финансовым результатам. В то время как использование бумажных носителей характеризуется дополнительными транспортными расходами и значительными временными потерями, что в значительной мере замедляет процесс внешнеторговых операций. В настоящее время все больше предприятий ракетно-космической отрасли отказываются от традиционного способа подачи деклараций в пользу электронного документооборота. Например, "ЦСКБ-Прогресс" в течение последнего года полностью отказался от использования бумажных носителей в процессе декларирования. В настоящее время 100% всех деклараций на товары запускается электронно по выделенному каналу связи, что значительно влияет на увеличение объемов декларирования и снижение трудоемкости процесса таможенного оформления.

В переговорном процессе ВТО логистическим услугам уделяется особо пристальное внимание. В условиях общего роста международной торговли услугами заинтересованные члены ВТО выдвигают предложения по их широкой либерализации. Для субъектов внешнеэкономической деятельности либерализация логистических услуг сопряжена, прежде всего, со снижением затрат на логистическое сопровождение грузов вследствие унификации тарифов на перевозки и погрузочно-разгрузочные работы. Кроме того, со вступлением в ВТО ожидается приток иностранных транспортных компаний на российский рынок логистических услуг, что значительно расширяет возможности в выборе транспортного агента.

Если учитывать габаритные и массовые характеристики изделий, производимых на предприятиях ракетно-космической отрасли, то очевидно, что их перевозка возможна в основном железнодорожным и морским транспортом. В отношении междуна-

¹ Постановление от 20.07.2011 № 595 "О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2004 г. № 863".

² Приказ ФТС от 24.01.2008 № 52 "О внедрении информационной технологии представления таможенным органам сведений в электронной форме для целей таможенного оформления товаров, в том числе с использованием международной ассоциации сетей "Интернет".

родных морских перевозок "Перечнем специфических обязательств РФ по услугам" оговорено, что логистические услуги доступны поставщикам услуг на разумных и недискриминационных условиях. Это означает, что перевозчики стран-членов ВТО имеют право предоставлять на внутреннем рынке страны все виды услуг морского транспорта в т.ч. услуги по международной перевозке грузов, услуги по обработке грузов, услуги складов и пакгаузов, услуги контейнерных станций и депо, услуги таможенных брокеров, услуги морских грузовых транспортно-экспедиторских и морских агентств. Однако, преимущество в осуществлении международных морских перевозок принадлежит юридическим лицам Российской Федерации, а коммерческое присутствие иностранных компаний допускается только в виде юридического лица Российской Федерации. Поэтому можно отметить, что обязательства России в ВТО не противоречат существующему внутреннему законодательству по условиям доступа иностранных поставщиков на рынок морских перевозок. В отношении железнодорожных перевозок наблюдается схожая ситуация. Российская Федерация не принимает на себя каких-либо ограничивающих обязательств, а коммерческое присутствие иностранной компании-перевозчика допустимо только с образованием юридического лица РФ.

Н.Н. Беляева, Е.К. Никитина
*Самарский государственный
экономический университет*

МОДЕРНИЗАЦИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВТО

Машиностроение в России представляет собой отрасль промышленности, в которой занято около 4 млн человек, порядка трети общего количества работников промышленности. Оно занимает второе место (после топливной промышленности) по стоимости основных промышленно-производственных фондов крупных и средних промышленных предприятий, представляет собой системообразующую отрасль отечественной экономики, определяет уровень производственного потенциала страны, обороноспособность государства, устойчивость функционирования других отраслей промышленности. Экономическое пространство ВТО открывает для машиностроения новые возможности. Это с одной стороны прямые инвестиции в российскую экономику, а с другой - обширные возможности конкуренции призванные стимулировать инновационное развитие и выход на внешний рынок. От степени развития машиностроительного комплекса во многом зависит положение России на международной арене среди преуспевающих в экономическом плане государств. В настоящее время перед Правительством стоит нелегкая задача, состоящая в определении стратегии развития российской экономики. Эта дилемма остро ощущается как руководством страны, так и рядовыми гражданами уже не первый год: либо Россия займет позицию активного финансирования научного и образовательного сектора с целью дальнейшего внедрения инноваций в производство, либо она окончательно превратится в мировую сырьевую придаток. Именно это положение было опубликовано в Посла-

ниях Президента Федеральному Собранию и в Стратегии развития России до 2020 г. Последний документ отличается от всех предыдущих тем, что в нем впервые адекватно оцениваются возможности экономики и в целом расставляются приоритеты, характерные для постиндустриального общества.

Машиностроение в плановой экономике представляло собой производство средств производства. Доля машиностроения в производстве была достаточно высокой и составляла порядка 40%. По общему объему выпуска продукции СССР занимал второе место в мире после США, а по некоторым видам производимой продукции и первое (например, по производству сельскохозяйственных машин).

Однако кризис затронул машиностроение так же остро, как и остальные отрасли промышленности. Причинами тому послужила низкая степень сообщения отраслей между собой, неспособность к принятию быстрых и эффективных решений, способных, если не предотвратить, то хотя бы уменьшить разрушительные последствия кризиса. Ряд исключительных особенностей превратила кризис машиностроения в наиболее разрушительное явление экономики конца XX в. К ним относятся: низкая рентабельность производства, высокие затраты на ресурсы и материалы, высокая энергоемкость производственного процесса, длительный период окупаемости вложенных инвестиций, так как производственный цикл достаточно продолжительный. Также машиностроение обладает низким уровнем фондоотдачи, требует большого числа высококвалифицированных рабочих, а следовательно и больших материальных затрат на оплату их труда. Данная отрасль промышленности постоянно нуждается в высокотехнологичном дорогостоящем оборудовании.

В настоящее время большинство промышленных предприятий приватизировано (порядка 80%), государственная собственность в основном сосредоточена в научных учреждениях и предприятиях, занимающихся планированием и прогнозированием.

Последствия кризиса промышленности, выпавший на рубеж веков, были практически преодолены в начале XXI в. посредством использования дополнительных мощностей, покрытием долгов предприятий перед бюджетами различного уровня, освоения новой техники и технологий, также за счет повышения экспорта продукции машиностроения. Однако новое время охарактеризовалось переходом производства и сбыта продукции на рыночные отношения, в отличие от плановых взаимоотношений, когда правительство занималось установлением планов выпуска промышленной продукции, когда дотации отсталых и убыточных производств не считались ужасающим фактом. В связи с этим неразвитость внутреннего рынка негативно сказывалась на экономическом положении возрождающихся предприятий. И только те производства, которые уже добились определенных успехов на внешнем рынке, смогли преодолеть и это тяжелое время посредством реализации продукции на экспорт.

Несмотря на все попытки, как предприятий, так и правительства к сокращению разрушительных последствий кризиса и повышению экономического благосостояния, небольшой всплеск производительности не привел к достижению поставленных целей. Это было связано, прежде всего, с невосприимчивостью руководства предприятий технологических инноваций и недостаточностью инвестирования в основной капитал.

В настоящее время на российском рынке наблюдается ситуация всеобщего повышения количества дочерних компаний крупных иностранных корпораций, которые активно используют российский капитал с целью извлечения собственной выгоды.

Естественно, что это определенным образом выгодно и для российской экономики, чего нельзя сказать о российских производителях, так как в этом случае наблюдается ситуация серьезной конкуренции со стороны иностранных производителей. Репутация иностранной продукции находится на высоком уровне. Она зарекомендовала себя с положительной стороны, чего, к сожалению, не всегда можно сказать о российском производстве.

В наиболее тяжелом положении оказалось станкостроение, так как в данном производстве практически отсутствует платежеспособный спрос. Мало кто из потребителей может позволить себе приобрести слишком дорогой станок, поэтому им приходится пользоваться более дешевыми аналогами. Потребитель в условиях рыночной экономики практически всегда сможет найти выход из затруднительного положения, чего нельзя сказать о производителе. Изношенность основных фондов порождает замкнутый круг: низкое качество продукции, невозможность реализовать в достаточном для окупаемости производства количестве продукцию, низкий доход, которого едва хватает на покрытие издержек, как следствие предприятие опять оказывается в тяжелом положении. Сложная ситуация сохраняется в отраслях машиностроения, производящих наукоемкую продукцию. По оценке экспертов доля машиностроения России в общероссийском наукоемком продукте упала до 0,6-0,9%. Россия все больше сдает свои позиции на современном рынке высокотехнологичной продукции. Отечественное машиностроение теряет возможность воспроизводства высоких технологий из-за недостаточной государственной поддержки. В 1995-2010 гг. объем затрат на развитие наукоемких технологий снизился почти в 15 раз и составлял в 2010 г. менее 1,5% от объема затрат на эти цели в машиностроении США. Средний возраст металлообрабатывающего оборудования в массовом производстве составляет 15-17 лет, что значительно выше среднестатистических показателей по США (см. таблицу).

Динамика среднего возраста основного металлообрабатывающего оборудования в массовом машиностроении РФ и США, лет

Страна	Годы						
	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015 (прогноз)
Россия	16	16	16	17	17	15	14
США	10	9	9	9	8	8	7

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики РФ и научно-технических журналов.

Низкие темпы развития машиностроения России приводят к ее зависимости от стран-производителей технических систем новых поколений. Отбор новых технологий осуществляется в настоящее время без учета реального уровня технологической многоукладности и часто без научных расчетов эффективности таких технологий. Необходим незамедлительный переход на принципиально новые технологии и использование современного оборудования на предприятиях машиностроения, ускорение обновления материально-технической базы основных и вспомогательных производств в системе технологических переделов для выпуска конкурентоспособной продукции.

Как показывает практика зарубежных производителей, выход из подобной ситуации возможен в том случае. Если будет на должном уровне осуществляться финансирование научного обеспечения производства, если инвестиции в отечественного производителя будут выгодны не только самому производителю, но и инвестору.

Чтобы российская промышленность вышла на достойный уровень необходимо соблюдать ряд условий: во-первых, необходимо сделать производство привлекательным для инвестирования, во-вторых, осуществить модернизацию не только наиболее выгодных производств, но в целом всей отрасли, в-третьих, необходимо осуществлять кадровую переподготовку работников.

В мировой экономике машиностроительной производство стоит на пороге шестого технологического уклада, контуры которого только начинают складываться в развитых странах, в первую очередь в США, Японии и странах ЕС, и характеризуются нацеленностью на развитие и применение наукоемких или "высоких технологий". Нанотехнологии, мембранные и квантовые технологии, микромеханика - синтез достижений на этих направлениях должен привести к созданию искусственного интеллекта и в итоге обеспечить выход на принципиально новый уровень в системах управления национальной экономикой. При сохранении существующих темпов технико-экономического развития, шестой технологический уклад начнет оформляться в 2015-2020 гг., а в фазу зрелости вступит только в 2040-е гг. При этом в 2020-2025 гг. прогнозируется новая научно-технологическая и технологическая революция, основой которой станут разработки, синтезирующие достижения названных направлений. В США, доля производительных сил пятого технологического уклада составляет 60%, четвертого - 20%, и около 5% уже приходится на шестой технологический уклад. В России о переходе на шестой технологический уклад говорить рано. Доля технологий пятого уклада в РФ составляет не более 15% в наиболее развитых отраслях: в военно-промышленном комплексе и аэрокосмической промышленности. Более 50% технологий относится к четвертому уровню, а почти треть - к третьему. В это состоит сложность стоящей перед отечественной наукой.

Современная экономика функционирует в условиях глобализации. Многие крупные предприятия используют страны третьего мира исключительно как сырьевую базу, где они способны размещать свои производства. Для России такая стратегия не представляется выгодной.

Возможны несколько путей выхода России из такого затруднительного положения:

- производства, наиболее приближенные к технологиям пятого технологического уклада. К ним относятся наиболее технологичные производства (авиастроение, аэрокосмическое производство, ракетостроение и т.д.). Однако такое производство требует значительных затрат со стороны государства;

- производства четвертого уровня, которые уже показали значительные результаты при экспорте (машиностроение для легкой и пищевой промышленности, электротехническое машиностроение и т.д.);

- производства третьего технологического уклада, которые потеряли былую привлекательность для производителей, однако все еще могут побороться за свою часть рынка сбыта.

Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее эффективные пути модернизации машиностроительного комплекса, лежат в комплексной модернизации производственных фондов и развитии отраслей промышленности, которые в большей степени могут принести прибыль и расширить рынок для отечественных производителей. На первое место должны ставиться такие производства, в которых ключевым элементом выступает научная деятельность. Именно она способствует активной интеграции остальных отраслей, так как наука способна затрагивать буквально все сферы деятельности с целью разработки безотходного производства, создания высокопродуктивного оборудования и технологии производства.

На сегодняшний день российское машиностроение не способно достичь высочайших показателей в силу изношенности основных фондов и ряда других факторов, однако, если правильно, последовательно и разумно следовать разработанной правительством стратегии развития на период до 2020 г., можно кардинально изменить сложившуюся ситуацию в положительном направлении, опираясь на государственную поддержку и защиту от иностранной конкуренции на переходном периоде, провести своевременную модернизацию и реструктуризацию.

Т.П. Бойко, Н.В. Никитина
*Самарский государственный
экономический университет*

ЭКСПОРТНАЯ СТРАТЕГИЯ ОАО "АВТОВАЗ" В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВТО

Влияние присоединения России к ВТО неизбежно окажет влияние на развитие отечественной автомобильной индустрии и авторынка. Наиболее серьезные изменения ожидаются в сфере таможенного регулирования. Уровень ввозной таможенной пошлины будет снижен с нынешних 25% до 15%. Причем снижение будет происходить в течение 7-летнего переходного периода. Основное снижение тарифа произойдет в последний год переходного периода. Ставки пошлин на автомобили, бывшие в эксплуатации более 7 лет не изменятся. Значительное снижение пошлин может произойти лишь по новым автомобилям, но иномарки наиболее популярной в России бюджетной ценовой категории уже производятся внутри страны, поэтому это не окажет заметного влияния на главных представителей отрасли - АВТОВАЗ, Соллерс и КАМАЗ.

АВТОВАЗ - один из крупнейших автопроизводителей в Европе и лидирующий производитель автомобилей в России. Производственная мощность компании позволяет производить до 945 тыс. автомобилей в год (включая производственную линию в Тольятти). Важнейшим направлением развития автогиганта является совершенствование экспортной деятельности, в том числе увеличение объемов поставки на экспорт, выход на новые рынки за счет выпуска конкурентоспособных автомобилей. География поставок автомобилей и сборочных комплектов ОАО "АВТОВАЗ" охватывает почти весь мир - СНГ и Европу, Африку, Ближний Восток, Латинскую Америку. Страны, в которые осуществлялась поставка по прямым контрактам в

2011 г.: Азербайджан, Беларусь, Северная Корея, Казахстан, Узбекистан, Украина, Уругвай и Европа. В 2011 г. на экспорт было отгружено 56 010 автомобилей LADA. По сравнению с 2010 г. поставки на внешний рынок увеличились на 32,9%. Основными рынками сбыта автомобилей LADA стали: Украина - 23 194 автомобиля (рост +43% к 2010 г.), Казахстан - 12 250 автомобилей (+191%), Азербайджан - 10 967 автомобилей (+9%). Поставки автомобилей LADA в дальнее зарубежье составили 7739 ед., в том числе в страны Европы 6929 автомобилей (рис. 1, 2).

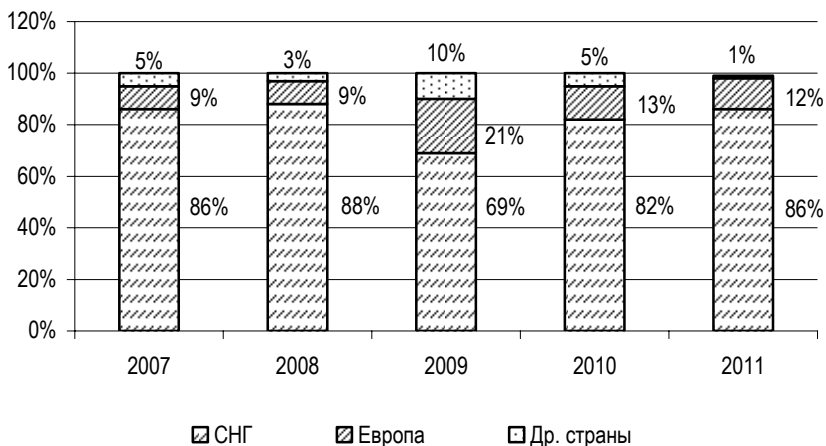


Рис. 1. Динамика рынков сбыта автомобилей на экспорт, %

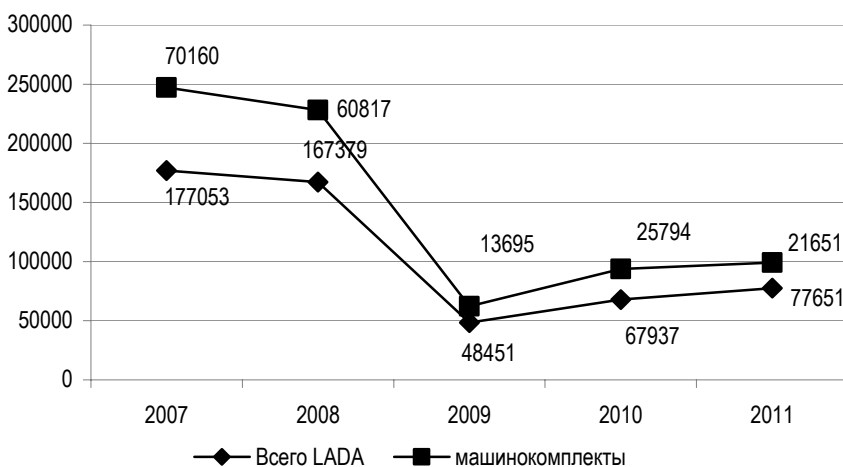


Рис. 2. Объем поставок автомобилей и машинокомплектов на экспорт, шт.

Производство и поставка автокомплектов на предприятия внешней сборки в России и за ее пределы является одним из важнейших направлений производственно-хозяйственной деятельности ОАО "АВТОВАЗ". Поставка машинокомплектов сохраняет объем выпуска востребованных рынком автомобилей LADA, снятых с основного производства, и в то же время освобождает мощности для освоения производства новых семейств автомобилей LADA. Организация внешней сборки способствует освоению новых рынков сбыта, позволяет закрепиться на этих рынках на длительную перспективу. ОАО "АВТОВАЗ" с учетом экономических и социальных факторов в Российской Федерации и в странах экспорта выстраивает гибкий график поставок машинокомплектов, позволяющий своевременно перераспределять объемы между партнерами в зависимости от конъюнктуры рынка, будет учитывать эффективный опыт альянса Renault-Nissan и позволит снизить количество претензий потребителей в первые три месяца эксплуатации (на тысячу автомобилей) в 4 раза к 2014 г. и в 6 раз к 2020 г.

В отличие от российского рынка в 2012 г., где продажи автомобилей Lada снизились на 15%, поставки АВТОВАЗа на экспорт показали значительный рост. По предварительным итогам 2012 г. реализация автомобилей Lada увеличилась на 84,5% и составила 16 474 ед., самые крупные поставки в структуре экспорта АВТОВАЗа принадлежат Казахстану (42%), Украине (28%) и Азербайджану (16%).

Что касается модельной структуры экспорта, спрос варьируется в зависимости от рынка. Так, основной объем экспорта автомобилей Lada в страны Европы приходится на семейство Lada 4x4 (90%). Наибольший объем экспорта в другие страны дальнего зарубежья приходится на Lada Kalina (62%). В странах СНГ наиболее востребованы семейства Lada Samara (37%) и Lada Priora (28%). Стоит также отметить, что в марте 2012 г. начались поставки автомобилей Lada Granta в страны СНГ, новинка отгружается во всех ныне выпускаемых комплектациях.

Разрабатываемая экспортная стратегия для автомобилей Lada должна принести весомый вклад в развитие завода и формирования имиджа конкурентоспособного предприятия, заботящегося о потребителях и использующего современные инновационные технологии в своей деятельности.

Показательно, что рост экспортных продаж АВТОВАЗа фиксируется третий год подряд: 42 143 автомобиля в 2010 г., 56 010 в 2011 г., 16 474 за 3 месяца 2012 г. Больше половины экспорта автомобилей Lada приходится на страны СНГ. Также продолжают поставки автомобилей Lada в страны Европы, где наша марка хорошо известна. Продолжает АВТОВАЗ и перспективные переговоры о поставках автомобилей с компаниями из других регионов. Но все же наибольший объем продаж автомобилей Lada приходится на отечественный рынок. По итогам I квартала 2012 г. в России реализовано 109 388 автомобилей Lada, что полностью соответствует планам компании. Опыт бизнеса в отрасли показывает, что снижение (а в худшем случае - прекращение) экспорта неминуемо приводит к ослаблению позиций на внутреннем рынке.

Стратегическое партнерство с альянсом Renault-Nissan, начавшееся в 2008 г. активно продолжается. В апреле 2012 г. открылась новая линия сборки, обозначающая важнейший этап развития партнерства между членами Альянса Renault-Nissan и АВТОВАЗа. В развитие этого индустриального комплекса площадью 250 тыс. м² было вложено 400 млн евро. Производство на заводе организовано с применением

лучших практик Альянса Renault-Nissan в области инженерии и сокращения затрат. Новая линия комплекса имеет мощность 350 тыс. автомобилей в год. Сначала на заводе будут производиться две новые модели Lada, затем модель Nissan (2012 г.) и две модели Renault (2013 г.). Благодаря тому, что все пять моделей будут выпускаться на одном заводе, затраты на производство существенно сократятся, при том, что отличительные характеристики каждого из трех брендов будут сохранены.

Первой с нового конвейера сошла модель Lada Largus - многофункциональный фургон лицензионной модели на платформе Renault B0. Комплекс по изготовлению автомобилей на платформе B0 станет первым на АВТОВАЗе, работа которого построена по производственной системе альянса Alliance Production Way. Запуск новой производственной линии полностью отвечает общей цели партнеров: выйти на производственную мощность 1,6 млн автомобилей в год в России к 2016 г.

В 2011 г. в России Альянс продал 878 990 автомобилей, включая 578 387 моделей Lada. С почти 33%-ной долей рынка Россия является третьим по величине рынком Альянса после Китая и Соединенных Штатов.

Благодаря инвестициям размером в 400 млн евро мощность производства достигнет 350 тыс. автомобилей в год для трех брендов: LADA, Renault и Nissan. После запуска Lada Largus на заводе будут производиться модели под брендами Renault и Nissan. Запуск новой производственной линии полностью отвечает общей цели партнеров: выйти на производственную мощность 1,6 млн автомобилей в год в России к 2016 г.

Параллельно с расширением производства в Тольятти компании находятся на финальной стадии переговоров по увеличению доли Альянса Renault-Nissan в ОАО "АВТОВАЗ". Поэтапные инвестиции позволят Renault-Nissan к середине 2014 г. довести свою долю в СП до 67,13%. Самому СП, как предполагается, будет принадлежать 74,5% "АВТОВАЗа".

ОАО "АВТОВАЗ" и Nissan Motor Company подписали Договор о техническом содействии для повышения эффективности производства пластмассовых изделий АВТОВАЗа (ППИ). В течение 3 лет японские и российские специалисты будут вместе внедрять в ППИ производственные стандарты Nissan - одного из самых эффективных мировых автопроизводителей. Результатом станет существенная модернизация производственных процессов, после чего ППИ сможет выпускать пластиковые изделия для автомобилей LADA, Nissan и Renault.

ОАО "АВТОВАЗ" останется лидером российского рынка легковых автомобилей, производя модели сегментов B, C, MPV B, CDV, SUV-B, SUV-C. Полное обновление модельного ряда планируется к 2016 г. Доля ОАО "АВТОВАЗ" на внутреннем рынке новых легковых автомобилей составит около 25%. Объем производства автомобилей под брендом LADA к 2020 г. достигнет около 1 млн штук в год, из которых 10% будут экспортироваться в страны ближнего и дальнего зарубежья.

К 2020 г. в портфеле разработок ОАО "АВТОВАЗ" будут находиться 5 новых проектов на разной стадии проработки, а бюджет НИОКР составит почти 3% от доходов Общества, что соответствует аналогичным показателям в автомобильной индустрии. Научно-технический центр ОАО "АВТОВАЗ" будет сфокусирован на роли разработчика для следующих основных компонентов автомобиля: кузов, элементы интерьера, силовой агрегат, шасси, интегрированные системы управления и коммуникации. Разработка остальных функциональных модулей будет проводиться со-

вместно с поставщиками, при этом ОАО "АВТОВАЗ" будет выступать как интегратор или координатор. Для новых моделей автомобилей основные модули будут стандартизованы с высокой степенью их унификации. Научно-технический центр ОАО "АВТОВАЗ" будет вовлечен в глобальную сеть НИОКР альянса Renault-Nissan: альянс на регулярной основе будет использовать ресурсы и техническую базу центра для испытаний, омологации, прототипирования перспективных моделей.

ОАО "АВТОВАЗ" осуществит глубокое реформирование системы закупок по следующим направлениям:

- оптимизация базы поставщиков и выделение стратегической панели поставщиков (с учетом перехода от компонентной сборки к модульной);
- консолидация объемов закупок с альянсом Renault-Nissan и формирование единой закупочной организации;
- оптимизация объемов и частоты заказов/доставки.

Для успешного реформирования закупок и локализации глобальных поставщиков автокомпонентов в РФ и Поволжском регионе поставщикам предоставляется возможность организации производства на специально подготовленной территории - в Тольяттинском парке автокомпонентов.

ОАО "АВТОВАЗ" разовьет систему продаж, опирающуюся на крупнейшую в России товаропроводящую сеть, которая будет использоваться совместно с альянсом Renault-Nissan.

Собственная сеть ОАО "АВТОВАЗ" к 2014 г. будет реструктурирована в целях повышения ее контролируемости и эффективности. К 2020 г. собственная сеть составит более 20% всех торговых точек и будет обеспечивать около 30% общих продаж. Сотрудничество с альянсом Renault-Nissan позволит использовать единые методики планирования спроса, управления дилерами, единую систему гарантийного обслуживания, единую сеть распространения и продажи запасных частей. Планируется, что к 2020 г. ОАО "АВТОВАЗ" будет занимать около 70% рынка запасных частей автомобилей LADA.

ОАО "АВТОВАЗ" выйдет на мировой уровень производительности труда (приблизительно 25 автомобилей на одного работника). Повышение эффективности будет осуществляться в том числе за счет:

- перепроектирования и постоянной оптимизации процессов;
- повышения уровня автоматизации производства и внедрения IT-систем;
- повышения уровня квалификации персонала с учетом лучших практик Renault s.a.s.

Программа повышения качества и удовлетворенности потребителей LADA (LADA Quality Program), начиная с качества проектирования, отбора и развития поставщиков и заканчивая качеством производства, продаж и послепродажного обслуживания. Разрабатываются и внедряются новые технологические процессы: внедрена новая методология разработки и применения технологической документации для производства автомобилей в ОАО "АВТОВАЗ" в соответствии с производственной системой Renault-Nissan (APW-SPR), направленной на максимальное обеспечение качества, снижение издержек производства, производство необходимых продуктов в требуемое время, мотивацию и развитие персонала; завершена работа по исследованию альтернативных методов соединения материалов пластическим деформированием; предложены варианты применения клинчевых соединений для крепления

различных позиций деталей автомобиля (соединение усилителя двери задка под газовый упор, изготовление основания аккумуляторной батареи, применение системы компенсации зазоров в конструкции панели приборов); завершена работа по исследованию технологии контактной точечной сварки кузовов с активным контролем качества сварки. Разработаны предложения по повышению качества соединений при сварке сложных сочетаний различных материалов и покрытий.

Активно проводится работа над автомобильными проектами, которые позволят полностью обновить модельный ряд ОАО "АВТОВАЗ" согласно стратегии развития до 2020 г. В течение 2011 г. начаты работы над автомобилями в новых для ОАО "АВТОВАЗ" сегментах автомобильного рынка. Данная работа проводилась с учетом анализа мнений и оценок потребителей, глобальных макроэкономических факторов и прогнозов развития авторынка. Продолжается работа по повышению рентабельности автомобилей действующего производства, в том числе за счет мероприятий по снижению затрат. Проведен всесторонний анализ вносимых изменений на их соответствие целям по качеству выпускаемой продукции. В 2011 г. запущены процедуры для разработки новых автомобилей, действующие - в альянсе Renault-Nissan, которые позволяют работать над повышением рентабельности на стадии проектирования.

В 2011 г. был проведен бенчмаркинг стоимости комплектующих изделий по позициям, представляющим наибольший интерес для снижения затрат. Результаты бенчмаркинга были использованы и продолжают использоваться во всех реализуемых проектах, для снижения затрат по комплектующим изделиям для действующего производства и для перспективных моделей. В процессе переговоров с потенциальными поставщиками целевые цены на комплектующие изделия определялись с учетом введенного бенчмаркинга. Усовершенствована модель бизнес-оценки проекта, позволяющая принимать управленческие решения на начальной стадии работы по проекту.

В соответствии с "Программой развития ОАО "АВТОВАЗ" до 2020 года" основная задача завода в условиях экономического пространства ВТО - стабилизация финансового состояния и восприятие передовых технологий партнера, для чего необходимо обеспечить: рост продаж; снижение затрат на производство; повышение качества и конкурентоспособности продукции; повышение эффективности производства и реализации разобранных серий и экспортных автомобилей; освоение производства новых моделей автомобилей, соответствующих требованиям потребителей.

А.А. Васильев
*Самарский государственный
экономический университет*

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА СИСТЕМ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Вступление в ВТО является серьезной проверкой для российской экономики. Низкая конкурентоспособность ряда промышленных отечественных предприятий, в условиях "большого рынка", может поставить их перед затруднительным выбором

между банкротством, уходом с рынка или срочным внедрением инновационных технологий для альтернативных предложений качественной продукции, предназначенной для национального рынка, так как им придется соперничать с зарубежными предприятиями, для которых доступ на российский рынок станет еще более легким. Так, рентабельность машиностроительной продукции гораздо ниже рентабельности продукции других отраслей. В 2010 г. в машиностроение она составляла 5,8%, в 2011 г. - 7,4, а в добывающей промышленности 28,2 и 35,5%, соответственно. Очевидно, что при столь низких показателях рентабельности, сравнимых с процентными ставками банковских вкладов (от 4 до 8% по данным Сбербанка), производящие отрасли не смогут привлекать инвестиции для сохранения и развития своего производства. Следовательно, будет возрастать ориентация на развитие сырьевых отраслей. А это в условиях волатильности цен на топливные ресурсы будет способствовать дальней дестабилизации нашей экономики и понижению ее конкурентоспособности в рамках ВТО.

Все ведущие экономики мира большое внимание уделяют именно развитию высокотехнологичных направлений и секторов. Инновационные технологии всегда связаны с высокими рисками. Так по американской статистике, 60% технологических стартапов становятся банкротами, еще 30% сливаются с другими компаниями и всего 10% становятся настолько успешными, что компенсируют потери венчурных инвесторов от вложений в неудачные проекты. Их успех объясняется тем, что более технологичные или инновационные предложения продуктов или услуг при правильной маркетинговой работе способны обеспечить для них максимальную конкурентоспособность, т.е. наиболее полное удовлетворение желаний потребителей. Поэтому в настоящее время особую важность приобретает работа систем венчурного финансирования.

Схемы иностранных систем венчурного финансирования состоят из следующих этапов:

- 1) создание учеными определенного проекта;
- 2) привлечение бизнес-ангела для получения патентов на интеллектуальную собственность, создания образцов и первоначальных бизнес-планов. Также на этом этапе возможна помощь ментора в виде маркетинговых рекомендаций, начального стратегического анализа продукта. Создание промышленных образцов;
- 3) поиск инвесторов (венчурных фондов);
- 4) организация производства;
- 5) выход на рынок.

Бизнес-ангелы и менторы выступают как частные лица, а венчурные фонды могут быть также и государственными. Из этих этапов мы видим, что очень высока важность научно-исследовательских организаций (в которых ученые генерируют свои идеи), бизнес-ангелов, менторов (т.е. специалистов по коммерциализации идеи), венчурных фондов. И конечно необходимо наличие последнего звена этой цепи - покупателей проектов, которые представлены, как правило, наиболее наукоемкими отраслями, а именно производящими. И наиболее высокий положительный эффект возможен в том случае, если организации-покупатели будут национальными. В этом инновационные продукты будут способствовать развитию именно отечественной экономики.

Российская система венчурного финансирования имеет схожую структуру, но на 2 этапе присутствуют зоны особого экономического развития, способствующие

коммерциализации проекта (частично заменяющие пока неразвитое направление менторства в России и способствующие поиску инвестиций). Критичны для нас первые и последние пункты. Во-первых, это упадок современной науки. За минувшие пять лет российские ученые опубликовали 127 тыс. работ, что составило всего 2,6% от общемирового количества. Это больше, чем в Бразилии (102 тыс.), но меньше, чем в Индии (144 тыс.), и значительно меньше, чем в Китае (415 тыс.). Это больше, чем в Бразилии (102 тыс.), но меньше, чем в Индии (144 тыс.), и значительно меньше, чем в Китае (415 тыс.). При этом еще 20 лет назад российские ученые публиковали научных статей больше, чем ученые Китая, Индии и Бразилии вместе взятые. Это говорит о том, что развитие научной деятельности в России испытывает определенные трудности.

Во-вторых, недостаток крупных отечественных промышленных компаний, которые могли бы покупать эти результаты этих проектов. Хотя именно они и должны являться главными инициаторами данного процесса. Например, авиакосмический кластер, который успешно работает во французской Тулузе, имеет на своей территории базовые производства - Airbus и EADS. Здесь же квартируют несколько десятков частных инжиниринговых компаний, несколько крупных исследовательских лабораторий и научных центров, интегрированных в университеты. Таким образом, на одной территории сконцентрированы три основных компонента: исследования, инжиниринг и производство. И, как правило, именно производство является основным заказчиком новых прикладных решений, которые обретают реальные формы в инжиниринговых центрах. Заказы на новые самолеты и космические аппараты, их постоянный апгрейд стимулируют всю цепочку инновационных решений.

Поэтому для комфортного существования российских компаний в ВТО необходимо стимулирование развития наукоемких производящих отраслей и отечественных научно-исследовательских мероприятий (как в практических, так и в фундаментальных направлениях). Устранение приведенных выше недостатков наших систем венчурного финансирования будет способствовать повышению конкурентоспособности нашей страны и ее предприятий во Всемирной торговой организации.

Е.В. Волкодавова, Е.В. Погорелова
*Самарский государственный
экономический университет*

РЫНОК ВТО ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: НОВЫЕ ЗНАНИЯ, НОВЫЙ ОПЫТ

22 августа 2012 г. Россия стала 156 страной - официальным членом Всемирной Торговой Организации, которая контролирует 97% мировой торговли. Совет Евразийской экономической комиссии утвердил новый Единый таможенный тариф с учетом обязательства РФ перед ВТО, который начал действовать с 23 августа 2012 г. Основной целью деятельности ВТО является снижение барьеров в международной торговле, контроль за таможенными пошлинами и импортными квотами.

Несмотря на то что официальные источники подчеркивают преимущества членства в этой организации, не утихают споры о крайне негативных последствиях вступления для российской экономики и промышленности.

Россия - последняя крупная мировая экономика, которая до этого не входила в состав ВТО, поэтому необходимо проанализировать те преимущества и недостатки, риски и угрозы которые возникают или могут возникнуть в новых конкурентных условиях хозяйствования российских предприятий и организаций, а также степень их готовности к работе в условиях переходного периода, который, ориентировочно будет длиться около семи лет.

Основными направлениями деятельности ВТО являются:

- контроль за принятием и применением многосторонних торговых соглашений, составляющих правовую основу ВТО;
- выполнение роли форума для проведения многосторонних торговых переговоров;
- урегулирование торговых споров между странами-членами;
- наблюдение за торговой политикой стран-членов;
- сбор, изучение и предоставление информации по вопросам развития и использования механизмов международной торговли и торговой политики.

К несомненным преимуществам можно отнести новые знания и новый опыт, которые получают российские предприятия, работая в экономическом пространстве ВТО. Это:

- новые условия перемещения через таможенную границу страны продукции, оказания услуг, согласованные с каждой страной - участником ВТО при подписании соответствующих соглашений при вступлении в ВТО;
- новая информационная среда, определяемая международным рынком знаний;
- новые возможности защиты прав интеллектуальной собственности;
- получение возможности защиты прав производителей и потребителей в антидемпинговых расследованиях;
- возможность постепенной адаптации экономики России к согласованным нормам и правилам участия в ВТО при помощи ставок связывания таможенных пошлин для отдельных отраслей и видов деятельности в переходный период.

На уровне конкретного промышленного предприятия преимущества и риски работы в новом экономическом пространстве однозначно можно определить только после тщательно проведенного анализа его производственно-сбытовой деятельности, ресурсного обеспечения и транспортной логистики применительно к конкретному сегменту геоэкономического пространства.

Немаловажное значение имеет отраслевая принадлежность промышленного предприятия, так как для одних видов деятельности условия ВТО открывают новые горизонты, для других - проблемы адаптации к новой экономической среде без привычных субсидий и дотаций со стороны государства.

Успех работы промышленного предприятия в новых экономических условиях зависит от следующих факторов:

- 1) уровень интеграции промышленного предприятия в международную торговлю;
- 2) наличие и степень реализации экспортного потенциала;

- 3) наличие сильного и известного бренда (ов);
- 4) доля импорта продукции, работ, услуг в издержках производства;
- 5) уровень компетенций менеджмента в области внешнеэкономической деятельности;
- 6) наличие внешнеторгового посредника или представительства за рубежом;
- 7) осуществление межкультурных деловых коммуникаций.

Проанализируем влияние вышеперечисленных факторов на экономический рост российских промышленных предприятий в условиях ВТО.

Уровень интеграции промышленного предприятия в международную торговлю прежде всего следует оценивать по масштабу экспортных операций. Экспортная деятельность промышленных предприятий дает им немало преимуществ по сравнению с деятельностью на региональном и межрегиональном рынках. Во-первых, предприятие имеет возможность за счет регулярного поступления валютной выручки открыть валютный счет и проводить операции по валюте. Во-вторых, укрепляется экономический потенциал предприятия, так как часть валютной выручки от экспорта, не подлежащая продаже, может использоваться для решения производственно-коммерческих и социальных задач. В-третьих, повышается технический, технологический и организационный уровень предприятия, так как производство ориентируется на выпуск продукции мирового уровня качества. Кроме того, предприятие имеет возможность расширять сегменты освоенных рынков, завязывать новые контакты с зарубежными контрагентами, принимать участие в кооперационном сотрудничестве, осваивать новые формы внешнеэкономической деятельности, формировать свой позитивный имидж, а вместе с этим и имидж региона, страны.

Современные промышленные предприятия должны исследовать наличие и уровень реализации экспортного потенциала. Это позволит им выявить резервы международной производственно-торговой деятельности, усилить позиции на завоеванных сегментах георынка и расширить экспансию на новых. Согласно авторской концепции, экспортный потенциал предприятия складывается из числа нескольких взаимосвязанных категорий - производственная деятельность, маркетинговая деятельность, инвестиционная деятельность, инновационная деятельность, имидж предприятия, прямые финансовые вложения, импорт для развития экспорта. При грамотном управлении брендом его стоимость, а следовательно, и доходы владельца существенно возрастают. В условиях ВТО надежная охрана товарного знака, продуманная реклама, постоянная поддержка фирменного стиля, предотвращение нарушений прав его владельца гарантируют высокую репутацию бренда.

Для предприятий, у которых доля импорта в издержках высока, рынки ВТО открывают возможности их снижения за счет либерализации импортного таможенного тарифа.

Человеческий фактор, определяемый уровнем компетенций менеджеров промышленных предприятий в области внешнеэкономической деятельности играет одну из важных ролей при осуществлении международного сотрудничества, так как именно менеджмент принимает решения по управлению экспортным потенциалом и от его решений зависит степень его реализации.

Наличие квалифицированного и добросовестного внешнеторгового посредника или представительства за рубежом является катализатором продаж, несмотря на

стоимость их услуг. Практика доказывает эффективность привлечения посредников, особенно на малоисследованных зарубежных рынках.

Международная выставочная деятельность, международные экономические миссии и прочие виды межкультурных деловых коммуникаций в условиях развиваются в условиях ВТО и являются специфическими посредническими рынками реализации ВЭД.

Как показывает практика, значительные издержки экспортеров связаны с такими факторами как информационный, лицензионный, таможенный, административный и инфраструктурный, в отношении которых ВТО не только не ограничивает меры государственной поддержки, но и даже стимулирует их.

Значительные издержки импортеров связаны с приобретением необходимых лицензированных, но дорогих для российских производителей продукции, комплектующих, услуг. Новые условия хозяйствования позволяют снизить затраты на приобретение лицензированного импорта за счет снижения импортного тарифа на многие виды наукоемкой технологичной продукции.

Для промышленных предприятий, осуществляющих одновременно экспортную, импортную деятельность, международную кооперацию условия ВТО открывают новые возможности. Но реализация этих возможностей будет зависеть от действия факторов макро, мезо и микроуровня внутреннего рынка, рынка экспорта (импорта), норм и правил ВТО, умения конкретного промышленного предприятия успешно адаптироваться к неуправляемым и влиять на управляемые из них. В этом случае предприятие должно умело использовать накопленные знания и опыт во внутриэкономической и внешнеэкономической деятельности.

Промышленные предприятия, осуществляющие свою деятельность в экономическом пространстве ВТО, должны обладать знаниями о новой хозяйственной деятельности в рамках глобальных рынков и руководствоваться опытом предприятий других стран, как минимум, по следующим вопросам:

- правила и нормы ВТО, действующие в сфере международной коммерческой торговли;
- методы защиты национальных рынков товаров и услуг от недобросовестной конкуренции;
- методы реализации экспортного потенциала отечественных производителей товаров и услуг;
- методы защиты прав владельцев интеллектуальной собственности в рамках ВТО.

Правила и нормы ВТО. Всемирная торговая организация охватывает соглашениями практически всю сферу международной торговой политики и значительную часть международной коммерческой практики, а именно:

- 1) таможенно-тарифное регулирование;
- 2) антидемпинговое регулирование и применение компенсационных пошлин;
- 3) использование субсидий и компенсационных мер;
- 4) нетарифные ограничения;
- 5) количественное регулирование и лицензирование экспорта и импорта, запреты экспорта и импорта;
- 6) деятельность государственных торговых предприятий;

- 7) таможенные союзы и зоны свободной торговли;
- 8) таможенные формальности, сборы, требования к внешнеторговой документации;
- 9) внутренние налоги, сборы, правила, относящиеся к внутренней торговле;
- 10) защитные меры в торговле;
- 11) технические барьеры в торговле;
- 12) санитарные и фитосанитарные меры;
- 13) правила происхождения товара;
- 14) торговля услугами;
- 15) торговые аспекты защиты прав интеллектуальной собственности, включая торговлю поддельными товарами;
- 16) торговля текстилем и одеждой;
- 17) торговля сельскохозяйственной продукцией;
- 18) осуществление правительственных закупок;
- 19) торговля гражданской авиатехникой;
- 20) торговые аспекты инвестиционных мер;
- 21) международная торговля и защита окружающей среды.

Методы защиты национального рынка. Принятие нашей страной обязательств по снижению тарифных ставок не означает, что она теряет все возможности ограничивать импорт с помощью таможенных барьеров. В соответствии с нормами ВТО любая страна-член организации в случае, если в результате принятия ею на себя обязательств и в силу непредвиденных обстоятельств импорт какого-либо товара возрастает до такой степени, что это причиняет или может причинить серьезный ущерб национальной отрасли промышленности, выпускающей данный товар, имеет право на использование защитных мер. Практика показывает, что в качестве такой меры обычно применяется введение квоты на импорт данного товара. Кроме того, члены ВТО по прошествии трех лет после завершения переговоров могут увеличить ставку ввозной пошлины на какой-либо товар. Для этого они обязаны провести переговоры с главным поставщиком данного товара и получить его согласие на такое повышение, предложив ему соответствующую компенсацию по другому товару либо по другому направлению торговли.

Условия участия России в ВТО, вопреки утверждениям отечественных критиков этого шага, не предполагают полного открытия ее национального рынка. При присоединении к ВТО наша страна сохранит относительно высокий уровень тарифной защиты и сможет использовать целую систему чрезвычайных защитных мер против добросовестной и недобросовестной конкуренции. Кроме того, правила ВТО особо оговаривают возможность защиты производства товаров и услуг по соображениям национальной безопасности и после присоединения нужно будет грамотно их использовать. ВТО также не лишает страну возможности защищать национальные отрасли производства с помощью инструментов валютной, налоговой, таможенной и технической политики. Вышеперечисленные аргументы позволяют с полным основанием констатировать, что Россия приняла на себя взвешенные обязательства, которые оставляют ей достаточную свободу маневра в регулировании внешней торговли товарами и услугами и возможности обеспечивать надлежащий уровень защиты своей экономики.

Методы и формы реализации экспортного потенциала отечественных производителей товаров и услуг разнообразны: прямая и косвенная торговля, операции встречной торговли, кооперация с образованием и без образования юридического лица, патентно-лицензионная торговля, франчайзинг, лизинг и др. Их выбор, как минимум, зависит от стратегии развития конкретного предприятия, государственного регулирования данного вида деятельности в России и на рынке экспорта (импорта), наличия договора о защите прав интеллектуальной собственности со страной экспорта (импорта), наличия договора об избежании двойного налогообложения.

Методы защиты прав владельцев интеллектуальной собственности. В сфере охраны прав интеллектуальной собственности Россия не приняла каких-либо дополнительных обязательств: за период переговоров национальная законодательная база приведена в соответствие с нормами ВТО, касающимися защиты, поддержания и восстановления прав такой собственности, совершеннее стали процедуры правоприменения в этой области.

В заключение следует отметить, что на сегодня российские предприятия промышленности должны обладать достаточными знаниями о работе в глобальном экономическом пространстве ВТО. Новые знания и новый опыт позволят им эффективно осуществлять внутриэкономическую и внешнеэкономическую деятельность, завоевывать новые сегменты рынков, повышать конкурентоспособность, увеличивать объемы продаж.

А.Н. Гейст

*Самарский государственный
экономический университет*

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Развитие внешнеэкономической деятельности является одним из приоритетных направлений во внешней политике Российской Федерации. В последнее время были сделаны важные шаги, способные существенно усилить позиции России в мировом экономическом пространстве. Главное достижение связано с завершением продолжавшегося 18 лет переговорного процесса по присоединению России к ВТО. Всемирная торговая организация, являясь важнейшим институтом, обеспечивающим организационно-правовую основу развития международной торговли, обуславливает углубление международной экономической интеграции.

Рассмотрение политических, экономических и иных последствий присоединения России к ВТО объективно сложно. Это подтверждается и тем, что ни одна развитая страна не имеет точного и полного экономического анализа всех потерь и выгод своего участия в ВТО.

В частности, не трудно предположить, что выполнение требований ВТО (снижение тарифных барьеров, уменьшение количественных ограничений, сокращение

протекционистских мер государства и т.д.) облегчит проникновение на внутренний рынок и значительно увеличит поток импортных товаров и услуг, а значит, экономическое пространство будет стремительно изменяться, столкнувшись с ростом конкуренции, вероятным монопольным захватом ключевых рынков, поглощением части слабых компаний сильными игроками. Дешевый импорт будет способствовать закрытию неконкурентоспособных производств и росту безработицы.

Россия будет ограничена в возможности принятия самостоятельных экономических решений, что может нанести непоправимый ущерб целым отраслям промышленности. В частности, она не сможет автономно повышать импортные таможенные тарифы выше уровня, согласованного с членами ВТО, включать в инвестиционные соглашения обязательства инвестора приобретать товары на внутреннем рынке, применять максимальные или минимальные обязательные цены, дискриминировать импортные товары на всех стадиях транспортировки и продажи, ограничивать транзит и доступ к транзитным сетям и др.

Но эксперты считают, что позитивных моментов все же больше. Самое главное - это то, что единые правила этой организации позволяют национальным экономикам концентрироваться на развитии своих самых конкурентоспособных отраслей и таким образом становиться сильными.

Еще одним положительным моментом становится снятие дискриминационных ограничений выхода на внешние рынки. Россия получает возможность компенсаций за ущерб, нанесенный расширением ЕС. Очевидно, вступление в ВТО устранил неравенство между Россией и уже вступившими туда странами СНГ (Грузия, Украина, Молдавия). У страны появляется право участия в выработке общих обязательных правил этой организации с учетом интересов РФ.

Умеренное снижение импортной пошлины в России с 10% до 7,8% не должно оказать существенного влияния на конкурентные позиции российских производителей импортозамещающих товаров. В то же время доступ к принятым в ВТО механизмам устранения торговых ограничений и разрешения торговых споров способен существенно укрепить международные позиции российских экспортеров. Участие в ВТО подчинит политику регулирования доступа на рынок ясным правилам, существенно сократит необходимость лоббирования, так как Россия будет связана жесткими обязательствами, в том числе обязательством недискриминации.

Также участие в ВТО предполагает стабильность законодательства, что существенно повышает привлекательность государства для иностранных инвестиций и расширяет возможности для российских инвесторов. После присоединения на Россию распространяются принятые правила защиты прав участников внешнеэкономических операций, в том числе инвесторов, что позволяет более полно использовать возможности международного экономического сотрудничества.

Присоединение России к ВТО должно способствовать усилению экономического потенциала других внешнеэкономических проектов. В частности, на базе Таможенного союза (ТС) России, Беларуси и Казахстана с 1 января 2012 г. было создано Единое экономическое пространство (ЕЭП). Выполнение Россией обязательств перед ВТО по снижению импортных пошлин способствует либерализации Единого таможенного тарифа ТС/ЕЭП, который в настоящее время носит излишне протекцио-

нистский характер и ограничивает стимулы к повышению конкурентоспособности компаний стран-членов Таможенного союза.

Эксперты считают, что наибольшие преимущества получают металлургия, производители химических удобрений, нефтяная и газовая промышленность. А вот проигравшей стороной могут быть машиностроение, пищевая и легкая промышленность, фармакология.

Для наиболее полного использования возможностей, связанных с членством в ВТО и ЕЭП, а также для решения проблем развития внешнеэкономического комплекса, обострившихся под влиянием глобального кризиса, России необходимо предпринять решительные меры по совершенствованию внешнеэкономической политики. В частности, чтобы компенсировать потери, вызванные исполнением обязательств перед ВТО, необходима корректировка приоритетов прямых механизмов господдержки малому и среднему бизнесу. Таким образом, сегодня для государства очень важно выработать стратегию повышения своей конкурентоспособности, чтобы позитивные ожидания от вступления России в ВТО оправдались.

М.А. Голодяевский

*Самарский государственный
экономический университет*

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АВИАКОСМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВТО

Авиакосмический кластер самарской области является ведущим авиакосмическим кластером в России и развитие отрасли в целом зависит от того, как будет развиваться именно этот кластер. Вступление в ВТО должно стать "толчком" для более ускоренного развития кластера. Продукция кластера устаревает и требуется внедрение новых технологий для того чтобы конкурировать с конкурентами на рынке. Вступление в ВТО позволит кластеру увеличить объемы продаж на иностранных рынках, при условии, что кластер будет развиваться и продукция кластера будет удовлетворять требованиям покупателей, в противном случае кластер рискует потерять часть внутреннего рынка.

Для успешного и стабильного развития любого производства необходимо внедрение инноваций. Инновация - это внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Как видно из определения именно инновации обеспечивают эффективное развитие, как организации, так и кластера в целом и именно этим и объясняется необходимость их внедрения в производство. Для начала рассмотрим авиакосмический кластер Самарской области.

Самарская область является одним из лидеров Приволжского федерального округа и Российской Федерации по развитию инновационной деятельности. По комплексной оценке рейтингового агентства "Эксперт РА" область по уровню инноваци-

онного потенциала занимает шестое место среди всех субъектов Российской Федерации. По выпуску инновационной продукции Самарская область занимает первое место в Приволжском федеральном округе. В области создается каждая шестая новая производственная технология (более 16%) Приволжского федерального округа, разрабатывается около 4% всех российских передовых технологий.

Авиакосмический кластер Самарской области включает в себя такие предприятия как ЦСКБ-Прогресс, ОАО "Кузнецов", Авиакор, Авиаагрегат, Гидроавтоматика, Металист и такие учебные заведения, как СГАУ, СамГТУ, ПО РИА. Следует отметить, что Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева стал победителем конкурсного отбора программ развития университетов России, в отношении которых устанавливается категория "национальный исследовательский университет". Конкурс проводился с целью реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники, научного и кадрового обеспечения потребностей отраслей экономики и социальной сферы. Что должно ускорить инновационное развитие кластера в регионе, за счет более активного участия данного высшего учебного заведения.

Также активная научная деятельность ведется в ЦСКБ-Прогресс и ОАО "Кузнецов". Крупнейшим стратегическим проектом, реализуемым в рамках ракетно-космического кластера, является создание ракеты-носителя "Союз 2-3". Новый носитель в перспективе позволит обеспечить выведение на орбиту грузов массой до 16 т. Реализация этого проекта обеспечит развитие космического потенциала России как в интересах обороны страны, так и в осуществлении коммерческих запусков в рамках международного сотрудничества. Это важно в особенности на фоне сокращения расходов на космическую программу одного из наших главных конкурентов - США, что делает нашу страну лучшим поставщиком услуг на рынке ракетно-космических услуг.

Еще одним из важных рынков является гражданская авиация. Отечественная гражданская авиация устарела и требует внедрения инновационных технологий и полной замены парка самолетов. В предстоящие 20 лет российским авиакомпаниям потребуются свыше 600 магистральных самолетов и в случае, если отечественные производители не будут удовлетворять требованиям рынка, данную нишу заполнят иностранные конкуренты. Для обеспечения потребностей России в региональных авиоперевозках, осуществляется серийное производство регионального пассажирского самолета Ан-140-100, полностью соответствующего международным авиационным стандартам по экономичности, комфорту и безвредности для окружающей среды. Также на мировом рынке авиастроения активно развивается производство малой авиации, на что конечно же необходимо обратить внимание и предприятиям Самарского авиакосмического кластера.

Подкластер двигателестроения формируется вокруг предприятий, занявших лидирующие позиции в отрасли еще в прошлом веке - ОАО "Моторостроитель" и ОАО "СНТК им. Н.Д. Кузнецова", ОАО "Металлист-Самара". В настоящее время завершаются летные испытания авиадвигателя нового поколения НК-93, аналогов которому в настоящее время нет в России и за рубежом.

Необходимо также отметить то, что необходимо более активное внедрение инновационных разработок в производство для того чтобы успешно конкурировать в

условиях ВТО. Основными направлениями можно выделить разработку двигателей новых образцов (возможно использующих альтернативное топливо), разработка новых моделей самолетов, а также развитие космических летательных аппаратов для выхода на первые позиции на мировых рынках услуг.

Следует отметить, что развитию может способствовать смена формы собственности большинства предприятий, что увеличит заинтересованность предприятий в улучшении их продукции и поможет им за счет внедрения инноваций выйти на ведущие позиции на мировом рынке. Мир находится в постоянном движении и для того, чтобы успешно в нем функционировать, необходимо развиваться и держаться на лидирующих позициях, для чего необходимо внедрять инновационные проекты. Продукция российских производителей устарела и отстает по качественным показателям в большинстве отраслей и нам необходимо внедрять современные технологии для успешного функционирования в условиях возрастающей конкуренции из-за вступления нашей страны в ВТО.

В.С. Горбунова
*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ВТО

Одним из наиболее весомых внешних факторов, оказывающих влияние на тенденцию развития экспорто-импортных отношений промышленных предприятий Российской Федерации, является изменение таможенно-тарифного регулирования.

Вопрос о присоединении России к Всемирной торговой организации, впервые был поднят в 1993 г., когда Россия подала заявку на присоединение к ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле).

Вступление России в ВТО, датированное 22 августа 2012 г., вызвало неоднозначную реакцию и обширную дискуссию в обществе.

Несмотря на то, что членство России в ВТО воспринимается весьма неоднозначно, оценить действующую ситуацию и перспективы развития машиностроительной отрасли возможно только после определения текущего состояния отраслей экономики и изучения полного текста протокола о присоединении России к Всемирной торговой организации.

Уровень готовности отраслей экономики к вступлению в ВТО можно определить такими показателями как уровень конкурентоспособности продукции, уровень технической перевооруженности, а также уровень экспорта в структуре производства.

С точки зрения готовности к вступлению в ВТО отрасли промышленности можно разделить на три основные группы: наиболее готовые, готовые и слабо готовые.

- К первой группе, характеризуемой высокой производительностью труда, конкурентоспособностью и увеличением доли экспорта в структуре производства можно отнести предприятия топливно-энергетического и нефтехимического комплекса.

- Ко второй группе, характеризующейся удовлетворительной степенью готовности, относятся предприятия пищевой, лесной и деревообрабатывающей промышленности.

- Третья группа, к которой относятся такие отрасли как сельское хозяйство и машиностроение, характеризуется сегодня наиболее низким уровнем производительности труда, конкурентоспособности и экспорта в структуре производства.

Отрасль машиностроения показала свою наибольшую уязвимость среди других отраслей к изменению экономической ситуации, и, начиная с 1990-х гг., является самой "чувствительной" к изменениям таможенных тарифов и валютных курсов.

Согласно отчету рабочей группы по присоединению России к ВТО общая тенденция к снижению ставок ввозных таможенных пошлин составит в среднем три процентных пункта (с 10,7% до 7,8%), однако видна существенная разница в тарифной политике по отношению к отдельным группам готовой продукции и сырьевых материалов.

Так, например, таможенные тарифы на отдельные позиции остались на прежнем уровне, в то время как для подавляющего большинства оборудования, подпадающего под Соглашение по Информационным технологиям, тарифы снижаются до нуля равными долями в течение 3 лет, а некоторые позиции в течение 1 года.

Снижение средневзвешенной ставки ввозной таможенной пошлины на машиностроительную продукцию окажет существенное влияние на стоимость импортируемых товаров, существенно снижая их себестоимость.

Экспортные таможенные пошлины на большую часть машиностроительной продукции остались на прежнем уровне, хотя, по прогнозам экспертов планируется их постепенное снижение в случае обострения ситуации с экспортом машиностроительной продукции.

Негативное влияние на машиностроительный сектор экономики так же окажет повышение цен на энергоносители, что приведет к росту себестоимости продукции, высокая степень износа оборудования (около 45% оборудования машиностроительных предприятий эксплуатируется более 20 лет, тогда как нового оборудования, со сроком эксплуатации менее 5 лет, всего лишь 6%). Высокий износ оборудования предопределяет уровень автоматизации, качество и конкурентоспособность отечественной машиностроительной продукции на внутреннем и внешнем рынке.

Таким образом, проблема технического и технологического перевооружения, модернизация отечественной промышленности, достаточно высокие издержки производства делают российские товары довольно слабыми конкурентами в рамках ВТО.

В соответствии с соглашением ВТО национальный режим будет запрещать дискриминацию иностранных производителей относительно российских предприятий, следствием этого будет являться невозможность введения квот, запретов и ограничений, которые не были подтверждены ВТО.

Кроме того, стратегии развития промышленности, существенно регламентирующие действия всех институтов Российской Федерации сегодня, по сути, утратили свою значимость, так как применение части из них автоматически противоречит соглашению ВТО. Новые же документы, обозначающие стратегию развития отечественного машиностроения в условиях ВТО, на данный момент отсутствуют.

К оборотной, положительной стороне присоединения России к ВТО стоит отнести снижение стоимости на импортные комплектующие за счет снижения импортных

пошлин. Так, в период с 2003 по 2008 г. доля импорта в отрасли выросла в 8,5 раза. И если в 2003 г. он был в 5,2 раза больше экспорта, то в 2008 г. уже в 8 раз, и ежегодно данные цифры неуклонно растут. В итоге, к концу 2011 г., доля импорта в машиностроении превышает 63%, при этом российские предприятия загружены менее чем на треть, а четверть из них убыточны.

Стоит также сделать оговорку, что импортные пошлины - далеко не единственный показатель, влияющий на приток или отток импортной продукции через конкурентоспособность его конечной цены. Цены на импортируемые товары на внутреннем рынке во многом определяются существующим валютным курсом, который в свою очередь напрямую связан с мировыми ценами на нефть. В связи с этим на стоимость импортных товаров существенно окажет влияние монетарная политика Центрального банка.

На основе предложений делового сообщества Минэкономразвития России были сформулированы основные меры по адаптации экономики Российской Федерации к условиям членства в ВТО, прорабатываемые федеральными органами исполнительной власти Российской Федерации. Помимо прописанных в программе базовых мер, предусмотрена поддержка экспортеров при помощи различных разрешенных ВТО инструментов. Так, например, предусматривается поддержка экспорта сельскохозяйственной и промышленной продукции, в том числе путем льготного кредитования экспорта.

Кроме того, предполагается введение разрешенных "защитных" мер для отдельных отраслей промышленности, например:

- Общие меры для отрасли машиностроения - снижения уровня ставок пошлины на комплектующие и материалы, ввозимые для производства стиральных машин, холодильников, газовых плит и маслонаполненных радиаторов.

- Меры для "защиты" станко-инструментальной продукции - повышение таможенного тарифа на импорт станко-инструментальной продукции по сравнению с тарифом до вступления в ВТО

- Утилизационный сбор - для ввозимой из-за рубежа продукции машиностроения: автомобили, кабели и иная продукция отрасли машиностроения.

Вместе с тем существует и ряд внутренних стимулирующих механизмов, которые планируется направить в поддержку машиностроительного комплекса с целью повышения уровня конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешних рынках.

К числу таких механизмов относятся изменения налогового режима путем уменьшения ставки НДС, введение налогового кредита и ускоренной амортизации, что сможет оказать воздействие на развитие машиностроительной отрасли и поддержит ее в период адаптации.

В тоже время процесс адаптации предприятий к условиям ВТО требует больших инвестиционных вложений для реструктуризации неконкурентоспособных предприятий, переподготовки кадров, что все так же невозможно без льготного кредитования и других источников финансирования предприятия.

Наиболее тяжело период адаптации пройдут предприятия, продукция которых уже сегодня не востребована на международном рынке, как правило, производство

отличается низким уровнем качества по сравнению с зарубежными аналогами и моральным устареванием самого продукта.

Возрастает риск потери конкурентоспособности отрасли и отдельных предприятий по причине прогрессирующего технологического отставания, высокой энергоемкости и материалоемкости производств, низкого уровня автоматизации в производстве и управлении.

С другой стороны, промышленные предприятия, положение которых на сегодняшний день весьма устойчиво и характеризуется высокой долей экспорта в структуре выпуска, рассматривают вступление России в ВТО как один из основных факторов усиления позиций на внешнем рынке. К числу таких компаний относятся основные лидеры машино и приборостроения: ЗАО "ГК "Электроцит" - ТМ Самара", "Гидромашсервис", завод "Урал" и др.

ЗАО "ГК "Электроцит" - ТМ Самара" уже сейчас ориентировано на внешние рынки и уже сегодня предлагает заказчикам конкурентоспособную на внешнем рынке продукцию, часть из которой является уникальными патентными изобретениями.

Руководство ряда предприятий машиностроения так же видит определенные преимущества, так как вступление в ВТО неизбежно приведет к улучшению делового климата и снижению административных барьеров, а так же к большей доступности международных рынков и международной кооперации.

Говоря о международной кооперации нельзя не отметить план созданий совместного производства компании "Урал" и китайской автомобилестроительной корпорацией FAW, создание совместного предприятия по выпуску автобусов Нефтекамского автозавода и бразильского концерна MarcoPolo, а также планы создания совместного предприятия компании "АМУР" со словенским концерном TroligaBus и китайским Lifan.

Таким образом, можно сделать вывод, что функционирование в экономическом пространстве ВТО для российских инновационно-активных предприятий создаст определенные предпосылки для создания совместных предприятий с зарубежными партнерами и наращивания выпуска конкурентоспособной продукции и расширения ее экспорта на мировой рынок.

В то же время эффективная конкуренция на международном рынке предполагает сильную внутреннюю экономику и усиление положения отечественных предприятий внутри страны, что невозможно без значительной государственной поддержки реального сектора экономики.

В.В. Дырина

*Самарский государственный
экономический университет*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ВТО

На всех исторических этапах развития государства внешнеэкономическая деятельность оказывает влияние на решение экономических проблем на различных уровнях: народного хозяйства в целом, отдельных регионов, объединений, предприятий. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы.

Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО), бесспорно, является логическим шагом по дальнейшей интеграции нашей страны в мировое хозяйство. Лишь дальнейшее открытие экономики России способно вывести развитие страны на качественно новый уровень. Тем не менее, однозначно оценить те эффекты, которые произведет в российской экономике вступление в ВТО, достаточно сложно. ВТО пока не принесло российской промышленности существенных изменений. Снижение ввозных пошлин в связи со вступлением во Всемирную торговую организацию не привело к резкому росту импорта товаров из стран дальнего зарубежья в Россию в сентябре этого года. Об этом говорится в предварительном анализе влияния членства РФ в ВТО, который провела Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК). В ходе анализа особое внимание уделили тем группам товаров, производство которых, по мнению предпринимателей, может больше всего пострадать от вступления в ВТО, - это автотранспорт, продукция машиностроения, обувь, текстиль, продовольствие. ЕЭК констатировала, что импорт в стоимостном выражении в сентябре, напротив, снизился на 10% по сравнению с августом. Сокращение коснулось большинства товаров, за исключением продовольствия и сырья для его производства. Выделились масло, свинина и табак. В частности, на 16% вырос импорт свинины. Россия вступила в ВТО с 23 августа 2012 г., именно с этого момента официально понизились таможенные барьеры. Так, с 15% до 0% была снижена пошлина на ввоз свинины в рамках квоты, а поставки сверхквотного мяса облагаются пошлиной в размере 65% (ранее 75%, но не менее 1,5 евро за 1 кг). В ожидании начала действия низких импортных пошлин импортеры придерживали ввоз, а с конца августа начали активно реализовывать лицензии и поставлять свинину, экономя на таможенной пошлине. Именно поэтому после 23 августа наблюдается резкое увеличение объема импорта.

Среди продовольственных товаров ЕЭК также отмечает рост импорта молочных продуктов на 23% в связи с окончанием сезона "большого молока" и снижением ставок ввозных таможенных пошлин на некоторые товары (плавленые и твердые сыры). На 50% вырос импорт растительного масла. Экономисты ЕЭК объясняют это двукратным увеличением объемов ввоза пальмового масла из-за снижения ставок пошлины. Более чем на треть выросли поставки табачных изделий. По всей видимости, поставщики просто решили не ждать очередного повышения акцизов и возможной реструктуризации канала продаж. Рост импорта других продовольственных товаров оказался несущественным. По многим товарам, напротив, наблюдается сокращение ввоза, например по фруктам, рыбе.

Ввоз наземного транспорта в сентябре снизился на треть, импорт легковых автомобилей упал более чем на 40%. Такое снижение стало прямым и косвенным следствием введения Россией с 1 сентября утилизационного сбора, в том числе "эффектом базы" августа, в течение которого импорт легковых автомобилей вырос более чем на 20%. На этом фоне зарубежные поставки судов и плавучих средств увеличились почти на треть при сохранении прежних тарифов.

Практически не изменились показатели импорта текстильных изделий и обуви по сравнению с августом 2012 г., передает РИА "Новости". ЕЭК проводила анализ на основе предварительных данных таможенной статистики. Данные по экспорту, который также должен испытать на себе влияние членства России в ВТО, не уточняются.

Эксперты считают, что более интересными представляются ожидания в отношении экспорта российских товаров. Прежде всего, речь идет о металлургической промышленности. "Таможенные барьеры на пути данной продукции, скорее всего, будут сниматься путем переговоров РФ с партнерами", - отмечает Илья Раченков (аналитик "Инвесткафе"). По оценкам Минэкономразвития, на поставки российских товаров за рубеж по-прежнему действуют десятки ограничений. Максимальное количество ограничительных мер действует в ЕС, на Украине, в США и Белоруссии. Более половины всех действующих антидемпинговых мер введены в отношении импорта российских черных металлов и изделий из них. Второе место занимают минеральные удобрения. До недавнего момента в отношении российских товаров действовало почти 100 различных ограничений, сегодня их насчитывается 73. После вступления в ВТО у России появился аргумент, к которому можно апеллировать, а именно: соответствуют или не соответствуют те или иные барьеры для российской продукции правилам ВТО. Во втором случае появляется обоснование для требований отмены ограничений.

А.В. Егорова

*ЗАО "Самарский гипсовый комбинат",
г. Самара*

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Вступление в ВТО позволит российским промышленным предприятиям активно участвовать в международной торговле, но следует признать, что вместе с этим, потребуются поиск внутрипроизводственных резервов для повышения эффективности производственной деятельности на внутреннем рынке.

Система управления затратами, существует в любой компании, независимо от ее специфики и отраслевой принадлежности. Экономический рост нашей страны с 1999 года был в значительной мере обусловлен загрузкой имевшихся свободных мощностей и увеличением численности работников. По данным исследования, проведенного Глобальным институтом McKinsey & производительность (производительность труда, рассчитываемая как объем произведенной продукции или оказанных услуг на одного работника) - ключевой фактор конкурентоспособности экономики и стабильного экономического роста¹. По результатам оценки уровня конкурентоспособности российской обрабатывающей промышленности и анализа основных факторов, которые определяют конкурентоспособность большинства российских промышленных предприятий, многие компании исчерпали источники и факторы экстен-

¹ Эффективная Россия: производительность как фундамент роста : исслед. McKinsey // Рос. журн. 2009. Т. 7, № 4.

сивного развития. В большинстве предприятий отраслей промышленности задействованы практически все существующие мощности, способные производить конкурентоспособную продукцию. Научно-технические заделы исчерпаны и опережающими темпами растут издержки производства¹.

Начиная с 1990 г. зарубежные промышленные предприятия, не имея преимуществ во влиянии на стоимость энергетических и трудовых ресурсов, далеко продвинулись в области развития новых технологий и новых продуктов. Затраты производства и обращения на российских предприятиях, относительно невысокие в прошлом, в настоящее время приближаются к европейским из-за повышения цен на сырье и материалы, тарифов на энергоресурсы, заработную плату, транспортные перевозки и т.д.

В настоящее время актуальным является вопрос выявления внутренних источников и резервов предприятий как способа решения проблемы таможенного регулирования в России в купе с проблематикой Таможенного союза, ВТО. Результаты исследования² показали, что существуют две основные группы проблем, определяющие отставание российских промышленных предприятий от предприятий стран развитых экономик.

Неэффективная организация труда. Характеризуется низким уровнем автоматизации, наличием ненужных функций, процессов, дефицит навыков управления проектами.

Устаревшее оборудование и неэффективные технологии. Используются ресурсы периода до 1990 г.

Сокращение отставания необходимо в связи с вступлением РФ в ВТО.

Наряду с необходимостью определения метода анализа и оценки затрат, менеджеры промышленных предприятий должны научиться эффективно распоряжаться своими трудовыми ресурсами и капиталом. Система управления современным промышленным предприятием должна включать в себя набор инструментов, применение которых одновременно обеспечивает рост выручки и оптимизацию затрат.

В связи с этим вопрос управления затратами за счет внедрения ресурсосберегающих технологий и оборудования, обеспечивающего повышение производительности труда, а также совершенствования систем менеджмента и управления качеством продукции, становится особенно актуальным для промышленных предприятий и приводит к повышению эффективности их деятельности. Важно определять источники, своевременное выявление и эффективное использование которых позволит развить конкурентные преимущества

Следует отметить, что необходимо учитывать, к какой группе относится предприятие в зависимости от используемой стратегии - инновационные лидеры, фирмы-имитаторы, производители стандартной массовой продукции. В зависимости от группы определяется способ организации процессов, бизнес модель. Причем, управление затратами - это обязательная составляющая деятельности предприятия, вне

¹ Российская промышленность на этапе роста / под ред. К.Р. Гончар, Б.В. Кузнецова. М., 2008.

² Эффективная Россия ...

зависимости от принадлежности к той или иной группе. Эффективность деятельности необходимо рассматривать с учетом темпов роста выручки и уровня контроля издержек. В этом контексте имеет смысл оценивать устойчивость темпа роста, что подразумевает прирост выручки при неизменной операционной и финансовой политике предприятия. Устойчивого темпа роста можно добиться с помощью программ повышения операционной эффективности, основанной на принципах бережливого производства. Соответствующие стратегии предприятий получили название "стратегии лидерства по издержкам"¹. Компании, которые являются лидерами по издержкам, могут рассчитывать на уверенный положительный результат от ценовой и продуктовой конкуренции. Некоторыми источниками лидерства в издержках являются эффективные технологии и снижение операционных издержек, эффект масштаба и отказ от дополнительных услуг. Контроль затрат производственного предприятия - это естественная функция управления, независимо от стратегий, но наиболее значимая в решении задач повышения производительности. Отдельного внимания требует вопрос связи конкурентоспособности предприятия с эффективным управлением. Производственный персонал должен обладать не только высокой профессиональной квалификацией, важной составляющей становятся менеджерские компетенции. Предприятия должны быть конкурентоспособными на рынке труда не только за счет предложения конкурентной заработной платы. Важно своевременно выявлять и закрывать стагнирующие, нежизнеспособные направления деятельности, минимизировать потери рабочего времени за счет переподготовки кадров - создавать и поддерживать благоприятную среду для обеспечения притока перспективных специалистов. На практике мы сталкиваемся с тем, что предприятиям довольно сложно отказаться от успешной в прошлом бизнес - модели, в результате чего не принимаются своевременные решения о перенастройке производства, закрытии направлений деятельности с низкой рентабельностью. Предприятие в итоге несет существенные убытки и теряет позиции на рынке. Современные условия, характеризующиеся стремительными изменениями, требуют оперативных решений вопросов: надо ли спасать и искусственно поддерживать жизнь бесперспективным направлениям деятельности, многократно отстающим по показателям эффективности.

Мы предлагаем рассмотреть две концепции - два подхода к управлению производством с целью повышения производительности, снижения затрат и как следствие - наращиванию конкурентных сил и получению конкурентных преимуществ.

Первый подход - бережливое производство. К характеристикам бережливого производства относятся: дифференциация; специализация; параллельность; пропорциональность; непрерывность.

Система бережливого производств - это система постоянного повышения операционной эффективности путем устранения узких мест и потерь различного характера. Сегодняшний невысокий уровень автоматизации и механизации труда свидетельствует о наличии существенных ресурсов повышения производительности. Бережливое производство наиболее эффективно и оправдывает себя в относительно стабильных условиях среды, поскольку здесь применяется системный подход к выявлению и ликвидации потерь в производственных процессах, культивировании от-

¹ Константинов Г.Н. Стратегический менеджмент. Концепции. М., 2009.

ношений "семьи" между менеджерами и рабочими, воспитанию у персонала ощущения членства одной команды, работающей на одну компанию, формированию культуры непрерывного совершенствования и т.п.¹

Второй подход, к управлению производством с целью повышения производительности и снижения затрат, альтернативный бережливому производству, это - активное производство, которое создано для предприятий в нестабильной среде с высокой степенью неопределенности и заключается в быстром адекватном реагировании в соответствии с меняющейся средой.

Характеристики активного производства:

- перенастройка оборудования и переключение процессов;
- ситуационные решения со стороны руководства и специалистов.

У предлагаемых подходов есть общее - это исходный принцип, который заключается в комбинированном управлении "по возмущениям" и отклонениям. И тот и другой способ основывается на реагировании на отклонение от заданных параметров. Например, перерасход сырья, незапланированные ремонты, невыполнение планов по производству и продажам и т.д. Но только в случае активного производства характерно существенное возрастание интенсивности воздействия внешних и внутренних возмущений.

Существенное отличие активного производства от бережливого заключается в достижении предельно возможной скорости перенастройки оборудования на другой вид продукции без ущерба для ее качества. Например, если рассматривать производство строительных материалов на основе гипса или цемента, то требуется переход с одних рецептов на другие, с новыми характеристиками по качеству и способам применения. В рамках бережливого производства тоже имеется инструментарий сокращения времени переналадок, однако основная задача бережливого производства - устранение потерь, в том числе и потерь времени при переналадках. Устранить потери еще не значит кардинально сократить время перенастройки оборудования. Сделать это можно только тогда, когда изначально оборудование будет приспособлено для этих целей. Как уже отмечалось, в настоящем используются ресурсы оборудования, которое производилось в период до 1980-х гг.

Система управления производственным предприятием - это набор инструментов управления, позволяющих принимать управленческие решения, на достижение цели повышения производительности и снижения издержек производства. Поэтому, исходя из системы показателей, можно выделить следующие ключевые управляемые параметры для производственной деятельности:

- обеспеченность персоналом;
- выполнение производственной программы;
- обеспечение качества продукции и бизнес-процессов;
- повышение загрузки оборудования;
- снижение затрат на производство;
- внедрение инноваций.

В соответствии с этими параметрами мы выделяем шесть основных подсистем управления производственной деятельностью:

¹ Масааки Имаи. Гемба кайдзен. Путь к снижению затрат и повышению качества. М., 2005.

- управление персоналом;
- управление выполнением производственной программы;
- управление качеством продукции и бизнес-процессов;
- управление использованием оборудования;
- управление затратами на производство;
- управление внедрением инноваций.

В большинстве случаев у российских промышленных предприятий короткий горизонт видения и существенные отклонения планирования. В условиях конкурентной среды необходимо применять принципы управления изменениями, добиваться повышения производительности. Для обеспечения этого требуется персонал с развитыми навыками управления отклонениями, осознанным управлением динамикой изменений. Дополнительный ресурс - организационное и техническое обеспечение - создание "дублирующих" сценариев и бизнес-процессов, обеспечивающих повышение производительности.

В данной статье приведены два подхода к управлению производством, рассматривая которые менеджмент промышленных предприятий должен решить вопрос о степени применения того или иного подхода: бережливое или активное производство. Считаем, что в процессе деятельности, направленной на повышение производительности и снижения затрат на производство, оба подхода нужно сочетать, при этом комбинации сочетания зависят от конкретной производственной ситуации.

Резюмируя вышеизложенное, автору статьи хотелось бы подчеркнуть, что применение принципов бережливого и активного производства - это шаги к внедрению подхода управлением конкурентоспособностью предприятия и снижением затрат на производство, созданию благоприятных условий для успешной конкуренции с предприятиями развитых экономик в условиях вступления России в ВТО¹.

Ю.Р. Закирова

*Самарский государственный
медицинский университет*

Е.В. Волкова

*Самарский государственный
экономический университет*

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ВТО

Конец августа 2012 г. ознаменовался вступлением России в ВТО. Это событие окажет существенное влияние на развитие отечественной лекарственной отрасли в текущем году. Фармацевтическая отрасль - одна из первых, на которой отразятся новые условия. В частности, в связи с вступлением России в ВТО значительно сократятся таможенные

¹ См. также: Материалы симпозиума ЦЭМИ "Стратегическое планирование и развитие предприятий". М., 2011; Константинов Г.Н. Лекции курса ЕМВА. М., 2012.

пошлины на лекарственные средства (с 15% до 5-6,5%). В целом, полный переход намечен на 2016 г. Однако сокращение таможенных тарифов не сильно повлияет на розничную стоимость лекарственных препаратов, полагают эксперты.

Российский рынок фармацевтической продукции на сегодняшний день является одним из наиболее привлекательных в мире, однако в России нет собственных крупных фармацевтических компаний. Отечественные компании постепенно вытесняют с рынка иностранные производители. Это связано с тем, что для развития фармацевтической промышленности зарубежных стран выделяются средства на разработку биотехнологий, на исследования геномной инженерии, что в свою очередь стимулирует развитие фармацевтического рынка на уже готовых исследованиях. Российский рынок обладает высоким потенциалом роста в долгосрочной перспективе, однако отечественные производители занимают меньшую его часть и практически не осуществляют экспорт, но при этом российские производители занимаются в основном производством продукции с низкой добавленной стоимостью.

Развитию российской фармацевтической отрасли препятствует ряд серьезных проблем, не решая которые Россия может окончательно утратить национальную фармацевтическую промышленность.

Неэффективность государственной политики по отношению к отрасли:

- отсутствие доступа к финансированию для фармацевтических предприятий;
- низкий приоритет отрасли в государственной политике. Как следствие - отсутствие системной государственной поддержки отечественной фармацевтической промышленности, в отличие от конкурирующих стран;
- более жесткие требования к отечественным производителям;
- относительно низкие таможенные сборы с импортеров;
- отсутствие налогового стимулирования фармацевтической отрасли (в том числе экспорта и расходов на НИОКР), в отличие от конкурирующих стран;
- несовершенство системы ДЛО и высокий уровень коррупции в отрасли.

Внутриотраслевые проблемы:

- кризис химической промышленности РФ;
- технологическая отсталость российских предприятий, невозможность перехода на GMP без масштабных инвестиций;
- дефицит квалифицированных кадров;
- отсутствие современной отраслевой инфраструктуры венчурных инвестиций в новые разработки.

Вытекающие последствия:

- низкая конкурентоспособность отечественных предприятий по сравнению с зарубежными, как на внешнем, так и на внутреннем рынке;
- высокая сложность создания в текущих условиях в России современного инновационного фармацевтического предприятия;
- низкая инвестиционная привлекательность отечественной фармацевтической промышленности.

Для создания современных инновационных препаратов необходим значительный масштаб операций, который достигается только при условии выхода на мировой рынок. Программа развития фармацевтической промышленности должна учитывать мировые тенденции в области научного прогресса и изменения бизнес моделей фармацевтических компаний.

Научный прогресс:

1. Экспоненциальный рост накопленных знаний и опыта - это приводит к необходимости международного сотрудничества и обмена опытом, что обеспечит возможность быстрого реагирования на инновации.

2. Персонализация медицины - изменение в философии медицины и медицинских исследований приводит к переходу от лечения заболеваний к профилактике заболеваний, посредством глубокого персонализированного подхода к каждому пациенту, возможному благодаря прорывам в изучении генома человека.

3. Прогресс в области биоинформатики - разрабатываются сложные компьютерные базы данных и методики, позволяющие индивидуально подходить к лечению больных.

Изменение бизнес моделей:

1. Перемещение основных центров НИОКР в развивающиеся страны - ограничения на исследования стволовых клеток, визовая политика и другие факторы приводят к ограничению роли США, как центра медицинской индустрии, и перемещению процесса разработки, исследований и испытаний в другие страны.

2. Повышение операционной эффективностью - умение эффективно управлять большой командой и быстро трансформировать новые разработки в рыночный продукт.

3. Специализация компаний - быстрой рост накопленных знаний и количества открытий ведет к развитию узкой специализации работников медицинской промышленности; в фармацевтической индустрии малые компании продолжают осуществлять большую часть исследований, фокусируясь на еще более узких нишах рынка.

4. Необходимость кооперации компаний - из-за кризиса опыта и навыков, компании будут стремиться к организации партнерств для заимствования наработок друг у друга, так как инновации становятся ключевым фактором успеха.

Чтобы не проиграть битву с импортерами в сложившихся условиях вступления в ВТО перед отечественными производителями стоит задача модернизации предприятий под европейские стандарты. Вместе с тем компаниям нужно уделять повышенное внимание инновационным разработкам, государству, в свою очередь, тоже не стоит забывать об исследованиях социально значимых болезней и разработках методик по изготовлению инновационных препаратов, иначе о российском фармацевтическом рынке можно будет забыть.

О.И. Игнатьева

*Бузурусланский филиал
Оренбургского государственного
университета*

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

22 августа 2012 г. Россия официально была принята в ВТО, членства в которой добивалась с 1993 г. Скоординированная либерализация международного обмена товарами в рамках ВТО в целом выгодна странам-участницам, так как способствует решению как минимум двух задач¹:

¹ ВТОрична для России? Вступление России в ВТО : аналит. обзор / Центр экон. и фин. исслед. и разработок. URL: www.eu.com.

1. Снижению импортных тарифов и связанных с этими изменениями относительных цен, что способствует перераспределению ресурсов в направлении экономической активности, обеспечивающей увеличение ВВП и повышение национального дохода.

2. Адаптации национальной экономики к технологическим инновациям, новым структурам производства и новым условиям конкуренции. Это приводит к существенным выгодам в долгосрочном плане и облегчает потребителям доступ к более качественным и, как правило, менее дорогим товарам.

Самая очевидная выгода от ВТО для обычного потребителя по идее должна заключаться в снижении стоимости жизни. В результате изменения торговых барьеров подешевеют не только ввозимые товары и услуги, но и местная продукция, в производстве которой используются импортные компоненты. Относительно промышленности по производству строительных материалов это означает, что дешевле могут стать как строительные материалы, так и строительство.

За период деятельности ГАТТ (ВТО), начиная с 1948 г., средний уровень таможенных тарифов снижен почти на порядок (с 43-48% до 4-6%). Вступление России в ВТО будет способствовать развитию конкуренции и снизит стоимость импортируемых товаров, что в итоге окажется выгодным для российского потребителя и может стимулировать модернизацию промышленности. Присоединение к ВТО будет способствовать улучшению работы российских институтов: в частности, это касается таможенного регулирования и госзакупок. Более прозрачные инвестиционные правила и процедуры разрешения торговых споров должны стимулировать инвестиции в среднесрочной перспективе.

В результате тарифной реформы и улучшения доступа российских экспортеров на международные рынки ожидаются следующие изменения объема производства и уровня занятости для Российской Федерации в целом по отрасли по производству строительных материалов (см. таблицу).

**Изменение объема производства и уровня занятости в РФ
в результате вступления в ВТО**

Отрасль производства	Начальный импортный тариф, %	Конечный импортный тариф, %	Изменение импортного тарифа, %	Изменение объема производства, %	Изменение оплаты квалифицированного труда, %	Изменение оплаты неквалифицированного труда, %
Производство строительных материалов	11,09	7,88	- 28,94	- 1,85	- 1,68	- 1,23

Российские производители испытают рост конкуренции и будут вынуждены снижать цены. Не всем отечественным производителям снижение цен на свою продукцию может оказаться под силу. Сектора промышленности, в которых можно ожидать снижения производства, - это, в первую очередь, те, что были долгое время защищены от международной конкуренции высокими пошлинами на импорт.

По результатам Всемирного банка, самое большое падение ожидается в секторе машиностроения - до 12% падения выпуска и занятости, а также в пищевой, лег-

кой промышленности и промышленности строительных материалов, где падение может составить до 7%. Приведенные цифры падения характеризуют суммарный эффект от либерализации, который будет накоплен за период 7-10 лет после вступления России в ВТО.

Выделяют как минимум следующие негативные моменты от вступления России в ВТО¹.

Во-первых, это значительное увеличение оттока капитала и отсутствие дополнительных прямых инвестиций в Россию. В России большинство продуктов значительно дороже по затратам труда на их производство и доставку к мировым рынкам, а потому заранее неконкурентоспособны по соотношению цены к затратам. Исключение составляют только те товары, которые могут быть произведены только в России. Экономически более выгодно производить необходимые товары и торговать ими там, где климат лучше и где есть самое дешевое транспортное сообщение. Та же Центральная Россия не может конкурировать без помощи со стороны государства с сельхозпроизводителями Восточной Европы. До вступления ВТО в России действовали импортные ограничения; если их убрать, то дешевый импорт просто оккупирует весь наш рынок.

Во-вторых, это увеличение оттока квалифицированной рабочей силы, поскольку в России будет невыгодно создавать не только высокотехнологические производства, но и производства вообще.

В-третьих, это увеличение тарифов на электричество и другие энергоресурсы, что приблизит их к мировым и поставит на грань разорения большинство промышленных предприятий.

В-четвертых, невозможность модернизации промышленности и консервация сырьевой модели экономики: ввозить будут товары, а не технологии.

Вступление России в ВТО является важным и необходимым условием для того, чтобы данный механизм развития стал доступным и для российской экономики. Однако результаты исследования ЦЭФИР² указывают на высокие издержки, с которыми сталкиваются российские фирмы при осуществлении и экспортных поставок. Это ставит их в менее благоприятные условия по сравнению с конкурентами из стран, в которых уровень таких издержек существенно ниже.

Анализ проблем, которые вынуждены преодолевать российские компании в ходе экспортной деятельности, указывает на важную роль, которую могут сыграть государство, региональные власти и бизнес-ассоциации для повышения конкурентоспособности российского экспорта. При этом нужно иметь в виду, что речь не идет о прямых мерах государственной финансовой поддержки экспорта - ВТО запрещает принятие большинства таких мер.

¹ ВТО: новый поворот // Коммерсант. 2012. 27 сент.

² Отчет "Выявление и оценка факторов, препятствующих выходу российских фирм в секторах обрабатывающей промышленности на зарубежные рынки" для нужд федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации".

Однако значительные издержки экспортеров связаны с другими факторами (информационными, лицензионными, таможенными, административными, и инфраструктурными и т.п.), в отношении которых ВТО не только не ограничивает меры государственной поддержки, но и даже стимулирует их. Вступление России в ВТО должно ускорить разработку и реализацию государственной политики продвижения национального, регионального и коллективных брендов на мировой рынок; проведения масштабных рекламно-информационных кампаний, активизации и развития выставочно-ярмарочной деятельности. Информационно-консультационная поддержка экспортеров должна стать частью общей политики, направленной на поддержку отечественных экспортеров. Существующая система торговых представительств должна трансформировать свою деятельность и стать важной частью политики содействия предпринимательскому сообществу в обеспечении его интересов за рубежом.

Вступление России в ВТО повлияет на рынок недвижимости не прямо, а косвенно - через смежные отрасли, прежде всего строительную. В процессе вступления в ВТО законодательная база и процедуры тендеров должны измениться в лучшую сторону, стать более цивилизованными. В этом случае российская отрасль может пополниться новыми строительными материалами иностранных производителей - более дешевыми и при этом более качественными.

Изменения будут связаны со снижением таможенных пошлин на ввоз собственно строительных материалов и оборудования. Если говорить о строительстве, то материалы составляют около 30-35% сметной стоимости, и половина из них, как правило, производится на территории России, то есть на стоимости бетона, железа и прочих стройматериалов членство России в ВТО никак не скажется. Зато существенно снизится цена ввозимого оборудования, используемого при строительстве, в том числе, кондиционеров, лифтов и всего, что раньше получало значительную наценку из-за таможенных пошлин.

Единственное направление в связи с членством в ВТО, на котором возможен прорыв - это новые строительные технологии. На рынок могут прийти новые игроки - талантливые международные архитекторы и девелоперы, которые привнесут в Россию современные технологии. Так или иначе, все новое, внедряемое на рынок недвижимости в России, давно используется в развитых странах. Приход в отрасль новых иностранных игроков усилит конкуренцию и позволит реструктурировать рынок, который предложит потребителю гораздо больший ассортимент строительной продукции и услуг.

Так, комплект для строительства коттеджа по каркасно-щитовой технологии в Канаде стоит около 500 долл. США за 1 м², а после пересечения границы России его цена удваивается. А российские производители пока не могут предложить подобные изделия сравнимого качества. Удешевление каркасно-модульных технологий приведет к увеличению предложения по строительству такого жилья, что в конечном счете может существенно снизить цены на отдельные виды жилых объектов - коттеджи, таунхаусы и малоэтажные дома эконом класса.

Вступление России в ВТО изменит и ситуацию на рынке ремонтных и отделочных работ. Цены на отделочные материалы в ближайшее время могут существенно снизиться из-за возросшей конкуренции в этом сегменте. Благодаря расширению торговых границ в Россию начнут поступать новейшие строительные технологии.

Результаты оценки последствий вступления России в ВТО в масштабах экономики всей страны указывают на общий положительный эффект от данного процесса. Однако необходимо иметь в виду, что в целом позитивное или нейтральное влияние присоединения России к ВТО на экономику страны, в частности промышленности строительных материалов, может значительно варьироваться на региональном уровне, а тем более на муниципальном, - как в положительную, так и в отрицательную сторону.

Оценка влияния вступления России в ВТО на регионы свидетельствует о том, что положительные результаты, нельзя однозначно проецировать на все регионы. В некоторых из них рост отрасли сохраняется, в других - ожидается снижение объема производства отрасли в целом. Ключевыми параметрами, определяющими характер эффекта, являются структуры издержек отрасли на уровне региона, а также величина транспортных и торговых затрат.

Ю.О. Инкина

*Самарский государственный
экономический университет*

ВЛИЯНИЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО НА РОССИЙСКУЮ БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ

В связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию решение вопроса конкурентоспособности российских банков в той или иной форме существенно влияет на текущую политику государства и перспективы дальнейшего развития банковского сектора России, поэтому все чаще становится предметом дискуссий отечественных экспертов.

При вступлении во Всемирную торговую организацию в России ограничились долю иностранного капитала до 50% в банковском секторе и добились того, что в нашей стране не будут открываться филиалы иностранных банков. Таким образом, правительство защитило конкурентоспособность отечественных финансовых институтов и банковский сектор России вступил в ВТО на одних из самых привилегированных условиях.

Поправки в законодательство, регламентирующие запрет на деятельность в нашей стране филиалов иностранных банков обсуждались в экспертном сообществе и в банковской отрасли полтора десятка лет и фактически иностранные банки такой возможности были лишены, хотя по закону на территории России могли функционировать не только дочерние банки, но также представительства и филиалы. Однако, в отличие от регистрации дочерних банков и представительств, филиалы должны были регистрировать в установленном Центральным Банком порядке, который на тот момент отсутствовал. Тем не менее, правительство решило прописать запрет на филиалы в Законе.

Филиалы, в отличие от дочерних банков, обладают всеми возможностями, в том числе финансовыми, головной компании. Кроме того, они лишь частично подпадают под надзор российских регуляторов, не обязаны выполнять нормативы по отчислению средств в фонды обязательного резервирования, отчитываться перед

Банком России сразу в двух системах бухгалтерского учета - российской и международной, а также предоставлять ежемесячные отчеты в Центральный банк. В пояснительной записке к законопроекту подчеркивается, что подобные привилегии в деятельности филиалов иностранных банков могут привести к снижению конкурентоспособности российских банков.

В итоге зарубежные кредитные организации сейчас могут работать только в виде дочерних компаний, подчиняющихся нормативам Центрального Банка и российскому законодательству.

Сохранение запрета на открытие филиалов в России - это принципиальный вопрос. Открытие филиалов иностранных банков достаточно опасно для национальной экономики, поскольку зарубежные банки заведомо сильнее российских. Западные банки предоставляют более широкий набор услуг, обладают лучшим сервисом и большими финансовыми возможностями. В случае обслуживания в филиале западного банка есть возможность получить кредит на международных условиях, т.е. под низкий процент и на большую сумму. Банк с внутрироссийским регулированием лишен такой возможности. В связи с этим, доля общей квоты на участие иностранного капитала в 50% в совокупном банковском капитале является nepозволительно большой и может негативно сказаться на отечественной банковской системе и особенно на региональных банках.

Однако, по мнению экспертов, доля иностранных банков на российском рынке сразу после вступления в ВТО серьезно не изменится, поскольку она никогда не превышала 30% от совокупного банковского капитала. Сейчас она находится на уровне 25%, поэтому на фоне глобального кризиса защита российских банков от конкурентов выглядит даже избыточной. Однако вступление России в ВТО сможет сделать Россию более привлекательной после окончания кризиса, поскольку у банков в данный момент отсутствуют средства для продвижения нового бизнеса.

Сегодня относительно небольшое присутствие западных банков в России имеет свои плюсы. Эксперты S&P в опубликованном отчете "Невысокая зависимость банков РФ и СНГ от инвестиций еврозоны ограничивает риски цепной реакции" указывают, что из-за проблем еврозоны и ужесточений требований регуляторов ряд крупных европейских банков уменьшит инвестиции за рубеж. Но большая часть российских банков и банков СНГ не находится в сильной зависимости от прямых иностранных инвестиций, и это защищает их от большей части рисков.

Прямых последствий для российских банков от вступления в ВТО не будет, поскольку практически ничего не меняется с точки зрения правового режима деятельности кредитных организаций. Таким образом, в настоящее время в России остаются высокие ставки по банковским кредитам, которые сегодня достигают 12-15%, в то время как в развитых странах они составляют максимум 2-4%. Такие высокие процентные ставки подрывают конкурентоспособность российской экономики. По моему мнению, проблема состоит в том, что правительство никогда не ставило перед собой задачу снижения процентных ставок. Действия российского правительства на снижение уровня инфляции и роста уровня ВВП с одной стороны минимизировались действиями других факторов, влияющих на уровень процентных ставок по кредитам, например таких как общая динамика развития банковского сектора, нестабильный уровень ликвидности в системе, достаточно жесткая нормативная база, которая ог-

раничивает работу небольших банков, общемировой кризис на финансовых рынках и снижение доходов населения. Кроме этого, большинство коммерческих банков страны стремится к получению максимальной прибыли и минимизации издержек при общем отказе от рискованных проектов, среди которых в настоящее время является кредитование реального сектора экономики, в том числе и сельскохозяйственных предприятий. Ставки не меняются несмотря ни на что, в то время как правительство снижает рентабельность сельскохозяйственных предприятий с помощью указаний, директив, регулированием цен на сельхозпродукты, с помощью привлечения в страну иностранных компаний с созданием им дополнительных льгот и преференций.

Следует отметить, что правительство давало банкам преференции. Например, в кризис 2008 г. российским банкам была оказана помощь в размере нескольких миллиардов, при этом до промышленного сектора указанные денежные средства дошли в меньшем размере. Со вступлением в ВТО история повторяется. Производители не могут получить доступ к дешевым кредитам и вынуждены платить 15% годовых. При этом Сбербанк планирует на миллиарды долларов закупать недвижимость, расширять офисы. Результатом такой политики станет дальнейшее усиление сырьевой зависимости, превращение экономики страны во все более виртуальную.

Российские банки не конкурируют с западными, поэтому поддержка правительства банковскому сектору при вступлении во Всемирную торговую организацию является необходимой. Поскольку присоединение к ВТО включает в себя снижение таможенных пошлин на импортные товары, многие отечественные предприятия могут попасть в жесткие условия. В связи с этим некоторые из них могут не выдержать конкуренции и будут вынуждены уйти с рынка. Для банков это является большим риском, поскольку это приведет к сужению их клиентской базы. В связи с этим в Государственной Думе готовится ряд законопроектов для усовершенствования банковской системы.

В Правительство России депутатами Госдумы были внесены предложения, которые направлены на то, чтобы у банков увеличилась возможность сформировать длинные дешевые ресурсы. Это станет возможным за счет удлинения сроков рефинансирования со стороны Центрального банка кредитных организаций с одного до трех лет и формирования так называемых безотзывных вкладов. Если все это будет реализовано, то кредитные ресурсы должны стать дешевле и доступнее для физических и юридических лиц.

К.Х. Касабян
*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Сделав вступление России в ВТО одним из неформальных приоритетов, высшее руководство страны все же признает негативные последствия данного намерения для российских предпринимателей и экономики в целом. Вступление России в

ВТО серьезным образом повлияет на состояние экономики страны, негативно отразится на обеспечении экономической безопасности предприятий и государства, на возможность развития отдельных отраслей и осуществление предпринимательской деятельности.

Вступление России в ВТО будет способствовать развитию конкуренции и снизить стоимость импортируемых товаров, что в итоге окажется выгодным для российского потребителя и может стимулировать модернизацию промышленности. Присоединение к ВТО будет способствовать улучшению работы российских институтов: в частности, это касается таможенного регулирования и госзакупок. Более прозрачные инвестиционные правила и процедуры разрешения торговых споров должны стимулировать инвестиции в среднесрочной перспективе¹.

По оценкам Всемирного банка, вступление в ВТО обеспечит прибавку российскому ВВП примерно на 2,8% в краткосрочной перспективе, 3,3% - в среднесрочной и 11% - в долгосрочной. Это означает дополнительный прирост ВВП на уровне 0,4-0,5 п.п. в год в течение следующих 7 лет. Данная прибавка будет обеспечена не столько в результате открытия новых рынков, сколько за счет более эффективного распределения ресурсов и, стало быть, расширения границ производственных возможностей. В то же время нахождение в ВТО должно внести существенный вклад в борьбу с инфляцией посредством усиления конкуренции и прямого снижения тарифов на импорт. Оба этих фактора должны быть позитивными для оценки инвесторами российского фондового рынка.

Вступление России в состав ВТО предполагают, что после завершения процесса снижения тарифов средний размер ввозных пошлин на автомобили составит 12% против нынешних 15,5%. Для отрасли также предусмотрен 7-летний переходный период. Объявленное снижение отражает средний масштаб сокращения пошлин по всем сегментам автомобилестроительной промышленности, что не исключает большую защищенность некоторых сегментов. Судя по предыдущим официальным заявлениям, вступление в ВТО существенно отразится на ситуации в российском автомобилестроительном секторе в среднесрочной перспективе. Многие из деталей достигнутого соглашения до сих пор не раскрывались, но полагается, что сразу после вступления, пошлины на ввоз новых автомобилей будут понижены с нынешних 30% до 25%, а затем начнется период постепенного дальнейшего снижения примерно до 15%. Наиболее заметным эффект может оказаться в сегменте производства грузовиков, где значительно всего снижаются импортные пошлины - с 25% до 15%. Такая ставка должна оказаться достаточной, чтобы вступление в ВТО не привело к резкому сокращению доли рынка российских производителей грузовиков (при прочих равных условиях), однако вполне вероятно понижательное давление на рентабельность.

По экспертным оценкам, в наиболее тяжелом положении окажутся предприятия российского машиностроительного комплекса из-за того, что продукция отечественного машиностроения в большинстве случаев не соответствует требованиям мирового рынка, что подтверждается чрезвычайно низким уровнем ее экспортных поста-

¹ *Невежин Д.В.* Всемирная торговая организация: основные принципы, функции и преимущества для стран-участниц. Волгоград, 2011. С. 16.

вок. Он составляет всего лишь 10,7% от общего объема экспорта, тогда как в США этот показатель в общем объеме экспорта составляет 93,2%¹. Такое положение обусловлено устаревшей производственной базой, отсталой технологией, низким уровнем производительности труда, громоздкой хозяйственной структурой, длительными сроками амортизации основного оборудования и многим др. Без структуризации и преобразования российского машиностроения и других отраслей при существенной государственной поддержке возможно конкурировать с Западом и Востоком как на внешнем, так и на внутреннем рынках.

Ведущий научный сотрудник Центрального экономико-математического института АН СССР/РФ Александр Анисимов свидетельствует: если взять импорт машиностроительной продукции в РФ по состоянию на относительно успешный ("докризисный") 2008 г., то это - 140 млрд долл. А экспорт подобной продукции из страны в тот же год - 23 млрд долл. Сейчас положение еще хуже. После гибели СССР уничтожению подверглись, прежде всего, конечные звенья промышленности, и машиностроение (со станкостроением внутри) - прежде всего².

Вступление России в ВТО способствует интеграции России в мировую экономику и расширения экономического взаимодействия с иностранными партнерами. Построенные согласно нормативным актам ВТО производственная и торговая политика дадут иностранным компаниям долгосрочные правовые гарантии и повысят инвестиционную привлекательность, что позволит привлечь капитал в страну. Однако покупателю радоваться по поводу предстоящего снижения пошлин преждевременно. Во-первых, в момент вступления в ВТО Россия понизит импортные сборы с машин не столь уж и значительно: с 30% до 25%. Во-вторых, сам процесс снижения пошлин до обещанных партнерам по ВТО 15% будет сильно "растянут" по времени и завершится не ранее, чем через семь лет. Поэтому быстрого снижения цен на импортные автомобили, скорее всего, не произойдет. Весьма возможно также, что снижение это станет не прямым, а косвенным: например, после того, как пошлина станет 25-процентной, продавцы не перепишут ценники, а предложат покупателям автомобили с чуть расширенным списком стандартного оборудования за прежние деньги. Таким образом, средневзвешенная цена иномарки в России не изменится вовсе.

В связи со вступлением России в ВТО, могут появиться серьезные предпосылки для снижения цен на автомобили российской сборки. Доля российских комплектующих в собираемых в РФ иномарках не должна превышать 35% от общей их стоимости, таким образом, реально она вырастет всего на 5% по сравнению с ныне действующими правилами промсборки. Действие нынешних соглашений может быть продлено до 2018 г., а срок новых - сокращен на два года, после чего государство будет субсидировать производителям сумму упущенных льгот. По оценкам экспертов в целом с 2012 г. экономия зарубежных автоконцернов на промсборке может превысить 5 млрд долл.³

¹ *Мартirosян К.* Автокредит: возможности и перспективы развития // Банк. технологии. 2012. № 6. С. 44.

² См.: <http://www.chelt.ru>.

³ См.: <http://www.riss.ru>.

Со вступлением в ВТО у России сохранится возможность поддерживать отечественный автопром, но эта поддержка будет иметь другой формат. Государству запрещено будет выдавать субсидии потребителям для приобретения отечественной продукции взамен импортной. Однако ВТО позволяет без ограничений инвестировать в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, увеличивать долю государственного участия в предприятиях автопрома.

Предстоящее вступление России в ВТО, вероятнее всего, не окажет ощутимого давления на ценовую политику автодилеров. Автомобили не подешевеют, однако производители смогут более гибко реагировать на колебания рынка, курсов валют и спроса, у них будет больше возможностей удерживать цены на прежнем уровне. Это значит, что автолюбителям предложат больше разнообразных качественных моделей. Кроме того, необходимо будет привести внутреннее законодательство страны в соответствие с теми законами, которые давно уже существуют в большей части мира, тем самым Россия получила бы внутреннее законодательство современного типа. Суды и арбитраж были бы вынуждены следовать этим международным законам. Все это было бы направлено на постепенное создание в России гражданского общества.

Вступление России в ВТО стало шагом, который будет не только способствовать повышению международного авторитета России и обеспечению более полного и представительного участия на мировых рынках, но и выявить нерешенные проблемы отдельных отраслей экономики и каждого конкретного российского предприятия.

Т.В. Колупаева, Н.В. Никитина
*Самарский государственный
экономический университет*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОРЕНБУРГСКОГО АГРОХОЛДИНГА В УСЛОВИЯХ ВТО

Сельское хозяйство играет важную роль в экономике России, обеспечивая 6% ВВП и около 12% занятости населения. Растениеводство занимает чуть более 40% выпуска сельского хозяйства, остальное - животноводство. В растениеводстве доминирует производство пшеницы, на его долю приходится до 60-65% в зависимости от урожайности и рыночных цен. В животноводстве преобладает производство свинины, говядины и мяса птицы. В денежном выражении на них приходится около 37% - 36% и 20% соответственно. После вступления России в ВТО здесь начнет действовать принятая в этой организации классификация мер поддержки по "корзинам":

Меры "зеленой корзины" (Green Box Policies) осуществляются посредством государственных программ, не предусматривают перераспределения средств от потребителей и не влекут за собой ценовой поддержки производителей. Эти меры направлены на совершенствование инфраструктуры, научные исследования, образование, информационно-консультационное обслуживание, ветеринарные и фитосанитарные мероприятия, распространение рыночной информации, содержание стратегических продо-

вольственных запасов, реализацию программ регионального развития, страхование урожая, содействие структурной перестройке сельского хозяйства и т.д.

Меры "голубой корзины" (Blue Box Policies) связаны с прямыми выплатами в рамках программ сокращения производства. По соглашению, эти выплаты не должны подвергаться обязательной отмене, если они касаются фиксированных площадей и урожаев, а в животноводстве - если они осуществляются на фиксированном поголовье скота.

"Желтая корзина" (Amber Box Policies) содержит мероприятия, которые считаются стимулирующими производство и, следовательно, искажающими торговлю. К ним относят регулирование рыночных цен, прямые платежи и субсидии, льготы на транспортировку и списание долгов, приобретение ГСМ со скидками и т. п. Объем разрешенных субсидий сельскому хозяйству РФ будет постепенно уменьшаться с 9 млрд долл. в 2013 г., 8,1 млрд долл. в 2014 г. до 4,4 млрд 2018 г.

Последствия присоединения России к Всемирной Торговой Организации поддержки следует отнести к "желтой корзине", и в нее попадают любые меры, не помещенные в другие "корзины". До сих пор нет ясности в вопросе о том, как правительство намерено использовать меры "зеленой" и "голубой корзины". Поскольку поддержка сельского хозяйства государством в таких формах практически пока не осуществлялась, либо была неэффективной. Потребуется время как на разработку программ, так и на подготовку соответствующих специалистов.

Дополнительным направлением поддержки в рамках ВТО может стать малый и средний бизнес. ВТО не ограничивает поддержку малых сельхозпроизводителей и отдельных хозяйств. Тем не менее, российская государственная политика пока не в полной мере защищает интересы данной группы предпринимателей: несмотря на наблюдавшийся в последние годы рост рентабельности агрохолдингов, рентабельность малых и средних предприятий в большинстве случаев оставалась отрицательной. Социальная напряженность, которая может возникнуть в случае разорения большого количества малых и средних сельхозпроизводителей, представляет собой огромный риск для сельскохозяйственных регионов. Сама эта проблема не связана напрямую с ВТО, но дополнительное увеличение объемов импортного продовольствия, которое на равных будет конкурировать с продукцией крупных отечественных производителей, может подталкивать к разорению.

Обязательства перед ВТО предусматривают:

- снижение ставок импортных пошлин по широкому набору сельскохозяйственной продукции. В частности, с 45% до 5% снизится пошлина на импорт живых свиней; будут увеличены квоты, обнулены пошлины в пределах квоты и снижены пошлин с 75% до 65% вне квоты по свинине; пошлины на молочные продукты уменьшатся с 19,8% до 14,9%; на злаки - снизятся с 15,1% до 10%; на рыбу - с 10% до 3%;

- рост цен на минеральные удобрения. На текущий момент многие российские сельхозпроизводители покупают минеральные удобрения по ценам, согласованным с Российской ассоциацией производителей удобрений. С 1 января 2013 г. они будут вынуждены покупать их по мировым ценам, что приведет к повышению цен на 35-40%;

- отмену освобождения от НДС, применяемого к некоторым видам отечественной сельскохозяйственной продукции;

- обнуление экспортных сельскохозяйственных субсидий.

Суммируя все эти риски, можно спрогнозировать, что совокупные потери сельхозпроизводства составят 3,3 трлн руб., или 35% недополученного роста. Данная цифра связана с увеличением импорта продуктов животноводства до 25-40%, сокращением спроса на фуражное зерно и разорением до 20-30% российских сельхозпроизводителей. В результате будет потеряно до 1,7 млн рабочих мест.

Программа инновационной трансформации продовольственного комплекса Оренбургской области охватывает весь комплекс от производства продовольствия в хозяйствах всех типов, его хранения, переработки, транспортировки, торговли и до стадии конечного потребления и утилизации. Особое место в ней занимают инновационные проекты и программы возрождения сельскохозяйственного производства как основы продовольственного обеспечения. В сельской местности в Оренбургской области проживает 820,6 тыс. человек (40,3%), а большинство городских семей имеют дачные участки, так что сельскохозяйственным трудом в той или иной степени занимается большинство населения региона. В сельском хозяйстве области производится около 10% валовой добавленной стоимости. В нем работает 19,5% всех занятых в экономике, сосредоточено 5,2% основных производственных фондов (см. таблицу).

**Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств
в Оренбургской области (в фактически действовавших ценах), % к итогу**

Категория хозяйства	Годы					
	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
сельскохозяйственные организации	53,5	40,7	45,9	43,5	39,5	33,5
хозяйства населения	42,6	54,1	43,9	45,4	53,2	60,9
крестьянские (фермерские) хозяйства*	3,9	5,2	10,2	11,1	7,3	5,6

* Включая индивидуальных предпринимателей.

Источник: Оренбургская область, 2010 : стат. ежегодник. Оренбург, 2011.

В Оренбургской области основной тип производителей - это не крупные и не фермерские хозяйства, а мелкие производители - владельцы личных подсобных хозяйств. В Оренбургской области 66,5% продукции производится личными подсобными и фермерскими хозяйствами. Используя в основном технику и технологии доиндустриальных укладов, эти хозяйства на гектар сельхозугодий производят в 18 раз больше продукции, чем в крупных хозяйствах, и в 22 раза больше, чем в фермерских хозяйствах.

Механизм спроса и предложения на рынке сельхозпродуктов определяет степень развития отрасли сельского хозяйства. При этом необходимо повысить требования к товарному качеству и параметрам производимой продукции со стороны производства, переработки и торговли. Причем на каждом участке этих сфер товарного

обращения имеются резервы для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, определяемых покупательским спросом, отечественными и зарубежными стандартами. Важным рычагом установления сбалансированного спроса и предложения сельхозпродуктов является цена. Обеспечение ценовой эластичности выступает регулятором трудовых и финансовых ресурсов.

С точки зрения соотношения цены, спроса и предложения улучшение качества сельскохозяйственной продукции и ее конкурентоспособность должны происходить сразу по нескольким параметрам, определяющими совокупный, интегрированный резерв и покупательскую ценность, которые определяются по балльной системе, эффективная реализация которых обеспечивают повышение спроса на тот или иной вид сельскохозяйственной продукции и поступление денежных средств в агрохолдинг и получение прибыли. Поэтому необходима действенная система стимулирования товаропроизводителей за реализацию высококачественной продукции, пользующейся спросом у населения и в сфере потребления с помощью механизма государственного регулирования. Лучшим способом решения этих задач выступает реализация стандартов серии ИСО 9000, разработанных международной организацией по стандартизации, регламентирующие деятельность систем качества организаций. Особую актуальность эта проблема приобретает в связи с вступлением России в ВТО. На сегодня только 2% предприятий Российской Федерации сертифицированы по стандартам указанной серии.

Выявление резервов повышения качества сельскохозяйственной продукции, сырья и отходов имеет также определяющее значение для производства средств производства других отраслей народного хозяйства: изысканные продукты питания, детское и лечебно-профилактическое питание, лекарственные препараты, парфюмерно-косметическая продукция, составные компоненты для кормопроизводства, перопуховые и меховые изделия и так далее. Их реализация обеспечивает совокупную экономию ресурсов при производстве материальных ценностей в масштабе страны. За счет внедрения инновационных технологий в сельскохозяйственное производство до 2030 г. намечено в сельском хозяйстве области увеличить производительность труда почти в 5 раз, объем производства в 2 раза, сократить численность занятых в 2 раза. Важнейшим направлением институциональных преобразований в сфере землепользования является законодательное обеспечение конкуренции на рынке аренды земли, включение земли в залоговые операции как средства привлечения инвестиционных ресурсов в агробизнесе, создание системы страхования посевов и животных. Необходимо также предусмотреть модернизацию предприятий пищевой промышленности: мукомольно-крупяных, мясо- и молокоперерабатывающих предприятий, предприятий консервной промышленности. Это позволит не только улучшить питание и здоровье тысяч семей, но и осуществлять политику импортозамещения. В течение длительного периода функционирования сельского хозяйства в экономике предприятий в основном усилия специалистов направлялись на выявление резервов эффективности непосредственно в процессе собственно производства (в соответствии со спецификой деятельности предприятия). Недооценка резервов на предпроизводственных и послепроизводственных стадиях в совокупности сопряжено с громадными убытками, которые особенно проявились в условиях ры-

ночных отношений. Именно этим обосновывается создание в АПК страны крупных сельскохозяйственных формирований типа агрохолдингов, корпораций, ассоциаций, компаний и так далее. Создание различных систем предприятий по замкнутому циклу позволяет организовать безотходное, высокоэффективное и конкурентоспособное производство, основанное на использовании современной техники и ресурсосберегающей технологии. Так, в состав одного из Оренбургских агрохолдингов входят ООО "Елань", ООО "Хлебодар" и ОАО "Заглядинский элеватор". ОАО "Заглядинский элеватор" - динамично развивающееся предприятие, представляющее собой замкнутый цикл производства. ООО "Елань" выращивает зерно, занимается животноводством, ООО "ТД "Заглядино" продает его, ОАО "Заглядинский элеватор" занимается хранением, сушкой, подработкой зерна, ООО "Хлебодар" изготавливает хлебобулочные и макаронные изделия, а также подсолнечное, рапсовое, горчичное масло.

В настоящее время сельскохозяйственная отрасль стала развиваться все более высокими темпами, вследствие реализации различных программ для развития молочно-мясного направления и выращивания зерновых культур. Госпрограммы направлены на поддержку отечественного сельхозпроизводителя. ООО "Елань" первым в Асекеевском районе Оренбургской области начал реализовывать инвестиционные проекты по внедрению ресурсосберегающих технологий в растениеводстве, что позволило предприятию удерживать лидирующие позиции по производству и реализации сельхозпродукции. Основными конкурентами пока являются колхозы и фермерские хозяйства Асекеевского и близлежащих районов. Доля на сельскохозяйственном рынке по мнению Заемщика составляет порядка 60-70%.

На сегодняшний день структура спроса на сельскохозяйственную продукцию не стабильна. Между тем объем заказов от покупателей и потребителей продукции/работ/услуг остается на прежнем уровне и в 2012 г. продолжает сотрудничать с действующими контрагентами. Договора с контрагентами заключаются на каждую отдельную сделку индивидуально. Согласно проведенного анализа ценовой политики агрохолдинга установлено, что цены на продукцию/работы/услуги являются конкурентоспособными и соответствуют действующему спросу на рынке в текущей экономической ситуации и в перспективе. Деятельность ООО "ТД "Заглядино" устойчива к вероятным изменениям внешних факторов: налогов, пошлин, транспортных тарифов и не зависит от изменения курса валют.

В новых условиях хозяйствования, при снижении объемов реализации и снижении цены на сельскохозяйственную продукцию, предприятие способно оперативно минимизировать затраты. Снижение цены реализации возможно лишь в том случае, если закупочная цена будет снижаться. Состояние расчетов с покупателями и поставщиками будет осуществляться в прежнем режиме, согласно заключенных договоров. Обществом осваиваются новые рынки сбыта продукции растениеводства. Увеличения ассортимента готовой продукции на предприятии позволит агрохолдингу: сохранить лидирующее положение на внутреннем рынке и занять определенное положение на внешнем; повысить эффективность продаж; достичь высокого технического уровня оборудования и автоматизации путем использования отечественных и зарубежных инновационных разработок.

ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВТО

22 августа 2012 г. Российская Федерация официально стала полноправным, 156-м по счету членом Всемирной торговой организации (ВТО). Сегодня ее членами являются с учетом России 156 экономик или таможенных территорий, что составляет 95% мировой торговли. ВТО - единственная универсальная организация, которая занимается регулированием мировой торговли.

По оценкам Российской академии наук, Минэкономразвития, Минпромнауки России, отдельных экспертов присоединение к ВТО в целом не приведет к скольким-нибудь масштабным изменениям в большинстве секторов российской экономики.

Согласно договоренностям с ВТО, участие иностранного капитала в российской банковской системе ограничивается пределом в 50%. По инфраструктурным организациям финансового рынка доля иностранцев может быть не более 25%. Филиалы зарубежных страховых компаний можно будет открывать лишь спустя 10 лет после вступления в ВТО.

Последствия вступления в ВТО для российской экономики в целом:

- получение лучших в сравнении с существующими и недискриминационных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;
- расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО, в том числе в банковской сфере;
- создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
- участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли.

К основным же противоречиям, которые возникли при вступлении России в ВТО, можно отнести следующие.

1. ВТО стимулирует в основном торговлю готовыми изделиями и наукоемкой продукцией, тогда как основу российского экспорта составляют пока сырье и топливо. К тому же структура российского экспорта крайне инерционна и не может быть быстро изменена в сторону перерабатывающих отраслей ввиду чрезмерной изношенности производственных мощностей отечественной промышленности и транспорта.

2. Расширение доступа на отечественный рынок импортных товаров и услуг, что способно существенно обострить конкуренцию по многим позициям на внутреннем рынке, к чему российская экономика пока не готова.

3. Либерализация тарифов сделает более привлекательным ввоз товаров из-за рубежа, привлекательность инвестиций в производство снизится.

4. Присоединение России к клубу организованных участников мировой торговли не способно устранить в полной мере имеющиеся торговые противоречия и напряженности с ее основными контрагентами. Вступление в ВТО не гарантирует отмену применения против наших товаров антидемпинговых мер.

5. Вступление в ВТО приведет к уменьшению поступлений в государственный бюджет России.

6. Возможное повышению внутренних цен на топливно-сырьевые товары и, как результат, рост производственных издержек и снижение конкурентных преимуществ обрабатывающих отраслей промышленности.

По вопросу последствий вступления в ВТО для российской банковской системы специалисты расходятся во мнениях. Меньшинство считает, что вступление в ВТО никак не отразится на банковской системе страны: реальные ограничения для доступа на российский рынок банковских услуг отсутствуют уже сейчас и более привлекательным он не станет. Другие придерживаются того мнения, что резко возросшая конкуренция будет стимулировать развитие национальной банковской системы, то есть последствия будут благоприятны. Большинство же склонно считать, что данный процесс негативно скажется на российских банках: необходимо защищать российский рынок банковских услуг, принимать меры, препятствующие возникновению проблем и способные сгладить негативные последствия данного процесса. Итак, что же положительного можно извлечь из вступления в ВТО для российской банковской системы?

Открытие национального рынка для иностранных банков позволяет:

- повысить капитализацию и емкость национальной банковской отрасли за счет средств иностранных банков;

- повысить конкуренцию в секторе банковских услуг, что приведет к повышению качества и снижению цены этих услуг;

- повысить имидж, открытость и инвестиционную привлекательность России;

- создать условия для сокращения оттока капитала за рубеж и возвращения какой-то его части;

- использовать передовые банковские технологии;

- осуществлять инвестиции в масштабах, значительно превышающих возможности российских банков.

Ряд представителей отечественного крупного бизнеса приветствуют проникновение зарубежного банковского капитала, так как он способствует получению крупных инвестиций в масштабах, намного превышающих возможности отечественных банков. Однако у данного явления, конечно, имеются и негативные последствия. По мнению специалистов, прямые риски банковской системы при вступлении в ВТО могут заключаться в следующем:

1. Риск оттока капитала. Иностранные банки хотя и будут регулироваться российскими банковскими требованиями, но в политике размещения ресурсов будут руководствоваться, прежде всего, собственными интересами, которые будут учитывать в первую очередь национальные интересы своей страны. Существует вполне обоснованный риск, что средства, привлеченные на российском рынке, будут размещаться за рубежом.

2. Риск сравнительной потери деловой репутации. Важным фактором конкурирующего превосходства является и деловая репутация. При прочих равных условиях (процентных ставках, тарифах, качеству обслуживания) еще долгое время, например, швейцарский банк будет для потребителя банковских услуг более привлекательным, нежели его российский коллега. Потому что за швейцарским банком - несколько столетий безупречной работы, а у российских банков - 3 кризиса за последние 10 лет.

3. Риск утраты влияния по использованию механизмов перераспределения средств в социальные и жизненно-важные отрасли. Показателен пример Польши. Из 62 частных коммерческих банков 44 прямо или косвенно принадлежит иностранцам. Иностранные инвесторы контролируют почти 79% капитала и 68% активов всего польского сектора. На них приходится 72% совокупных кредитов и 64% депозитов. Развитие сельскохозяйственных отраслей, когда-то славившихся своей продукцией, практически приостановлено. Однако западные банки не спешат вкладывать туда свои инвестиции, поскольку они не выгодны их государствам, которые поставляют в Польшу свою сельскохозяйственную продукцию.

4. Возрастание валютных рисков. Чем больше иностранной валюты в стране, тем выше степень подверженности колебаниям мирового финансового рынка, а также международным финансовым спекуляциям.

5. Риск сокращения занятости в банковской сфере, прежде всего высококвалифицированного и управленческого персонала, что вызвано концентрацией большинства технологических функций в зарубежных офисах иностранных банков.

6. Глобальный риск потери самостоятельности денежно-кредитной системы, утрата национального суверенитета в банковской отрасли, что несет в себе угрозу национальной безопасности. Известно, что коммерческие банки являются неэмиссионным источником генерирования денег в экономику благодаря действию известного эффекта мультипликативного расширения депозитов. С учетом этого фактора банковская система производит 40% всех денег в экономике, а 60% приходится на эмиссионный центр - Банк России. Эта функция мультипликативного расширения рублевой денежной массы - принадлежит исключительно отечественным коммерческим банкам. В развитых странах, имеющих свободно конвертируемую валюту, этот показатель намного больше за счет включения в производство денег экономик других, прежде всего развивающихся стран. Основной объем операций в России иностранный банк будет производить в свободно конвертируемой валюте, что будет означать расширение денежной массы за счет валютной составляющей. В этом не было бы ничего страшного, если бы рубль был конвертируемой валютой. Но пока это не так, более сильная валюта будет уничтожать слабую. Нехватка рубля в экономике будет компенсироваться эмиссионным центром, неизбежно будет расти инфляция, а курс рубля будет падать. В стране-доноре все будет наоборот: валюта этой страны будет укрепляться, инфляция снижаться. Этот механизм хорошо известен, но он замалчивается, когда говорят, что надо широко открыть двери для иностранных банков. При общем низком уровне развития сектора услуг приток иностранных капиталов и расширение деятельности иностранных поставщиков услуг способны оказать положительное стимулирующее воздействие.

Потенциальная опасность, связанная с возможностью вытеснения в условиях ВТО с рынка банковских услуг российского капитала, представляется преувеличенной. В целом роль иностранного капитала в банковском секторе России остается незначительной и пока имеет тенденцию к снижению.

Создание конкурентной среды в банковском секторе должно содействовать снижению стоимости и улучшению качества банковских услуг, что неизбежно скажется на общем оздоровлении экономического климата в РФ и успешном функционировании ее предприятий и организаций в экономическом пространстве ВТО.

М.А. Коротина
*ОАО Банк "Приоритет",
г. Самара*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКТОРИНГ КАК МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ВТО

В данной статье рассматривается актуальная проблема поддержки экспорта малых и средних предприятий Российской Федерации (далее - МСП РФ) финансово-банковской системой страны с использованием такого инновационного инструмента, как международный факторинг, после вступления России в ВТО.

После вступления России во Всемирную торговую организацию приоритетной задачей для экономики нашей страны становится защита интересов отечественных товаропроизводителей. ВТО способствует увеличению конкуренции и расширению международной торговли, что позволит России развиваться экономически. Но для комфортного перехода экономики России в условия ВТО необходим ряд аспектов, один из которых я предлагаю осветить в данной статье.

Актуальность темы обусловлена желанием повысить показатели российских предприятий во внешнеэкономической деятельности, тем самым увеличить долю экспорта и расширить доступ на зарубежные рынки стран-участниц ВТО за счет усовершенствования банковских механизмов совершения торговых сделок и увеличения доступности финансовых услуг для МСП.

Международный факторинг является достаточно гибким инструментом, позволяющим помочь российским предприятиям не только на этапе производства товаров и услуг, но и на этапе заключения различных видов экспортных операций на международных рынках. Совокупный оборот рынка факторинга в России приближается к одному триллиону рублей¹, но несмотря на такой показатель, данный вид финансовых услуг находится в неблагоприятных условиях из-за несовершенства российского валютного законодательства. Более того, действующее валютное законодательство предоставляет преференции иностранным компаниям и банкам при заключении до-

¹ По данным сайта АФК.

говоров факторинга с российскими экспортерами, создавая дискриминационные условия для факторинговых компаний и банков России.

Экономическое пространство ВТО вынуждает Российские МСП переходить на более удобные и обыденные в зарубежной практике конкурентные условия оплаты товаров. По данным ВТО 64% оборота международного экспорта осуществляется на условиях отсрочки платежа, в основном 90 дней.

Стоит отметить, что доля внутреннего факторинга МСП РФ растет неуклонными темпами. Многие предприятия РФ выбирают именно факторинговые операции, как средство для расширения бизнеса и способа оплаты сделок. Это не случайно, так как в последнее время кредит начал терять свои позиции, он стал более консервативным и не поддерживает желания клиентов, которым более выгодно оставлять в залог товары. В связи с этим, по итогам 2012 г. количество клиентов, предпочитающих внутренний факторинг, увеличилось с 18,1% до 57,8%.

Российские экспортеры не имеют доступа к международному факторингу, с помощью которого их иностранные конкуренты пополняют оборотные средства, страхуют риски неоплаты экспортных поставок и предотвращают кассовые разрывы на срок 90 дней (за этот период российская компания должна трижды заплатить налоги и заработную плату рабочим). В то время как страны-члены ВТО используют механизм международного (экспортного) факторинга для поддержки национального экспорта, а также дебиторскую задолженность в качестве актива. В результате российская экспортная, несырьевая, высокотехнологичная, производимая МСП продукция в сложившейся практике международного торгового оборота стран-членов ВТО не является конкурентоспособной по критерию условий оплаты. Попытки конкуренции по данному критерию негативно сказываются на финансовой устойчивости российских экспортеров, вынуждая их направлять денежные потоки на покрытие кассового разрыва, снижая тем самым объем инвестиций в производство и качество продукции.

Международный факторинг является индикатором развития национальной инфраструктуры расчетов и поддержки экспорта. На момент вступления в ВТО Россия занимает 42-е место в мире (из 69 стран) по обороту международного факторинга. В обороте мирового рынка факторинга международный факторинг составляет 15%, в обороте российского рынка - около 1%. Количество российских компаний, использующих внутренний факторинг - 3800, международный - 53, из них доля малых предприятий составляет 0%.

Данная тема мало исследована, так как такой инструмент финансирования не является популярным в Российской Федерации. Услуга факторинга получила распространение начиная с 2006 года. Но в основном, данную услугу использовали лишь очень крупные предприятия. В связи с вступлением России в ВТО, факторинговые операции заинтересовали МСП, так как именно данный инструмент используют зарубежные клиенты.

Доклады и статьи по факторингу, где данная область постоянно исследуется и совершенствуются теоретические и методические основы международного факторинга, часто появляются на сайте "Ассоциации Факторинговых Компаний" России. Данная организация объединяет все объекты финансового рынка, которые предлагают данную услугу. Это во многом помогло развиваться факторингу в России, а теперь

станет ключевым моментом, по моему мнению, в продвижении экспорта российских предприятий на международной арене ВТО.

На данном этапе предложено несколько вариантов для развития факторинга в России. В основном, они ориентированы на увеличение экспорта и расширение рынков сбыта. Так же состоялись несколько мероприятий, на которых была поднята тема расширения ВЭД МСП России посредством международного факторинга.

12 апреля 2012 г. под эгидой комиссии РСПП по банкам и банковской деятельности состоялось совещание на тему "Интеграции России в систему международных расчетов участников ВЭД при вступлении в ВТО". На данном мероприятии обсуждался вопрос создания инфраструктуры. Обеспечивающей конкурентоспособность экспорта, путем создания Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), а так же о расширении программ инвестиционного кредитования инновационных предприятий МСП Банка. Составными частями данного совещания стали две презентации на темы: "Развитие инфраструктуры международных расчетов в России как механизм поддержки экспорта в рамках Всемирной торговой организации", с которой выступил исполнительный директор Ассоциации факторинговых компаний Д.В. Шевченко, член Комиссии РСПП по банкам и банковской деятельности и ""Правовые основы поддержки российского экспорта путем развития инфраструктуры международных расчетов" с которой выступил председатель юридического комитета международной факторинговой ассоциации International Factors Group, заместитель председателя правления Банка НФК К.И. Робу. В дополнение ко всему вышесказанному выступили представители Банка России, Высшей школы экономики, факторинговых компаний и банков. В частности, начальник управления ЦБ РФ Е.В. Шакина поддержала инициативу о внесении изменений в валютное законодательство с целью снятия барьеров для осуществления операций экспортного факторинга.

19 апреля 2012 г. состоялось заключительное заседание рабочей группы Агентства стратегических инициатив по разработке дорожной карты проекта Национальной предпринимательской инициативы "Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта". В результате длительного обсуждения был сформирован итоговый файл так называемой "дорожной карты", включающий 9 мероприятий, ключевыми из которых стали:

- упрощение и ускорение административных и фискальных процедур при экспорте;
- необходимость отмены валютного контроля и паспорта сделки при экспорте сырьевой продукции и услуг;
- внесение изменений в Федеральный закон № 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле", в Налоговый кодекс РФ, КоАП РФ и отдельные документы Банка России;
- расширение ассортимента и повышение доступности финансовых услуг для экспортеров;
- разрешение на право использования дебиторской задолженности в качестве финансового актива;
- предоставление доступа к международному факторингу, использование эскроу-счетов.

В том же документе предлагается завершить процесс присоединения России к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям.

29 июня 2012 г. премьер-министр России Дмитрий Медведев подписал распоряжение Правительства РФ № 1128-р, которым утвердил план мероприятий, т.е. "дорожную карту".

По моему мнению, вступлении России в ВТО имеет больше плюсов нежели минусов. Несмотря на то, что барьеры входа на рынок ВТО пока трудно преодолеваются экономикой РФ, многие попытки изменить данную ситуацию имеют шанс на успех.

Стоит отметить, что внесение в ст. 19 федерального закона "О валютном регулировании и валютном контроле" нормы, позволяющей российскому экспортеру уступать дебиторскую задолженность нерезидента и засчитывать факторинговое финансирование в качестве валютной выручки, не только станет импульсом к увеличению оборота международных факторинговых операций, но и послужит эффективным инструментом поддержки экспорта и продвижения российской продукции на рынках стран-членов ВТО.

А также я считаю очень разумными предположения о том, что в России необходимо создать Подкомиссию по факторинговым операциям в целях совершенствования законодательства о факторинге в России и развития саморегулирования в отрасли.

При написании данной статьи был исследован импортный факторинг. Его развитие происходит более медленными темпами, так как этому препятствует оборот импортной продукции, поставляемый в Россию по "серым" схемам. Поэтому сейчас возросло ожидание, что вступление России в ВТО повлияет на процедуры таможенного контроля. Если российская таможня получит прямой доступ к экспортным декларациям из стран, откуда импортируются товары, это потенциально должно полностью "обелить" импорт, что, в свою очередь, может привести к взрывному росту оборотов импортного факторинга - в 3-5 раз.

В итоге, ВТО позволяет России расширить рынки сбыта, увеличить внешнеэкономическую деятельность, повысить свою значимость в мировой экономике. Это позволяет автору статьи сделать вывод, что Всемирная Торговая Организация является толчком для РФ в усовершенствовании финансовой системы и переходу ее на новый уровень развития.

Несомненно, функционирование российских МСП в условиях ВТО позволит перенять опыт зарубежных контрагентов по успешному применению факторинга и расширить объемы и сегменты экспортных поставок.

А.О. Кутын
*Самарский государственный
экономический университет*

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РФ В УСЛОВИЯХ ВТО НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Вступление какого-либо государства в некий торговый союз всегда обеспечивало участнику два пункта внешней экономической политики: первый - возможность сбыта своего товара на более привлекательных условиях, что, несомненно, являет-

ся плюсом для государств, производящих какой-либо товар, и имеющий конкурентов; второй - открытие своих рынков для товаров извне.

История насчитывает много примеров подобных союзов, которые, несмотря на кажущуюся архаичность, в целом не отличаются от современной Всемирной торговой организации в вопросах тарифного регулирования, защиты торговых путей, концепции "открытого рынка".

Наиболее известный положительный пример торговых объединений - Ганзейский торговый союз. В условиях свободной торговли города-участники имели доступ на общий рынок, что позволяло каждому члену союза специализироваться на усиленном производстве определенной группы товаров (пенька, соль, металл и др.) и в значительно меньшей степени конкурировать друг с другом. Морские пути были защищены общим флотом. Все это вело к повышению благосостояния населения и дальнейшему развитию территорий, на которые распространялось влияние Ганзы.

Отрицательное влияние явно прослеживается в деятельности, предположим, ост-индских компаний в их методах ведения бизнеса. То, что сегодня в корпоративном менеджменте называется поглощением, в юго-восточной Азии (а также на Индостане и в Китае) в XVII-XIX вв. также было методом "цивилизационного" расширения влияния. Транснациональные корпорации Нового времени, имея за плечами технологическое преимущество Промышленной революции Старого света, нуждались в новых рынках сбыта, а также в импорте товаров и сырья, не производимых в Европе. Методы ведения такой торговой политики были менее гуманными, чем в современной ВТО, однако, если отбросить сноску на время, и сейчас крупнейшие сырьевые компании, ведущие разработки в странах "третьего мира", мало заботятся о благополучии прилегающих территорий, включая людей, населяющих эти территории. Промышленно неразвитые государства, являясь членами мирового сообщества и участниками общего рынка, не имеют доступа к благам, которые теоретически должны быть им доступны в пересчете размера добычи полезных ископаемых и экспорта на душу населения.

В XXI в. Российская Федерация становится членом ВТО. И в этой связи возникают различные опасения, что некоторые категории товаров, в том числе автомобилестроение, химия и ряд других будут поставлены в неравные условия в сравнении с зарубежными аналогами. Звучат мнения о том, что немодернизированная промышленность будет поставлена на колени, так как свободный импорт более высокого качества, не ограниченный больше протекционистскими законами тарифного регулирования РФ, постепенно вытеснит с рынка отечественную продукцию.

Однако, как хорошо известно из ситуации последних десятилетий (начиная с 50-х гг. XX в., когда началась активная разработка нефтяных и газовых месторождений, строительство химических и металлургических заводов старого образца), что технологическое отставание от ведущих экономик мира в условиях традиционного, ограниченного рынка с налаженными торговыми связями (СССР, затем СНГ), только увеличивается с каждым годом. Неэффективное потребление ресурсов ведет к более быстрому истощению недр и потери потенциальной прибыли (от реализации более высокотехнологичной и, соответственно, дорогостоящей продукции), а также никаким образом (или в меньшей степени) не ведет к усовершенствованию методов производства.

В соответствии с пониманием вышеизложенного, другое мнение, противоположное первому, говорит о необходимости скорейшего вступления во Всемирную торговую организацию. Условия единого рынка и повышение конкуренции с появлением иностранных игроков - единственный реальный стимул (хоть и похож по краткосрочным последствиям на принцип "шоковой терапии") в средне- и долгосрочной перспективе выровнять по технологическому развитию и разделению национальной экономики экономику России наравне с постиндустриальными государствами. Более того, условия ВТО не навязаны данной организацией, а являются согласованным в течение двадцати лет совместным документом, позволяющим нашей стране плавно в течение нескольких лет совершить переход от стагнирующего состояния к устойчивому развитию в традиционном понимании. И не только в вопросах производства какой-либо продукции, но и (и это очень важно) в части законодательства.

По мнению Организации ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), ведущей свою деятельность на территории нашей страны, вхождение РФ во Всемирную торговую организацию будет иметь блестящие перспективы. Помимо вышесказанного, сотрудничество с ВТО делает экономику России более прозрачной, что ведет к более объективной оценке ее международными рейтинговыми агентствами (S&P, Moody's, др.). А также к повышению самих этих рейтингов. Общие правила игры заключаются не только в постановке задач перед нами, но также и открывает доступ к большому количеству инструментов международного права.

Спускаясь с федерального на региональный уровень, особенно хочется отметить заинтересованность иностранных инвесторов во вложении денег в новые проекты на территории, например, Самарской области. Часто препятствием на пути валюты в область является непрозрачная законодательная база, что делает открытие бизнеса крайне затруднительным. Нормы ВТО ослабляют бумажную волокиту, что при грамотном подходе приведет значительные инвестиции в регион, традиционно славящийся крепкими экономическими связями с иностранным капиталом (совместные предприятия GM-АвтоВАЗ, Renault, сотрудничество с автомобильным кластером Словении, Австрии, Италии; предприятия пищевой промышленности - заводы Coca-Cola, Pepsi Co., др.). По мнению автора статьи, важно не только развивать связи по существующим направлениям, вовлекающим в себя крупный бизнес и его партнеров в границах соответствующих кластеров, но также работать с малым и средним бизнесом, облегчить получение разрешительной документации на открытие дела в Самарской области.

Привлечение иностранных инвестиций в сектор МСБ должно являться важной частью долгосрочной экономической стратегии развития региона потому, что высокая диверсифицированность экономики повышает в числе прочих факторов ее конкурентоспособность в России и за рубежом. Однако особенность экономической политики Самарской области и развитие кластеров идет вразрез с диверсификацией. Несмотря на возникающие трудности, выход есть. Он приведен ниже, в качестве резюмирующей части данной статьи.

В рамках новых реалий членства РФ в ВТО, экономика Самарской области должна развиваться по следующим направлениям:

- 1) инвестиции идут на развитие кластерообразующих бизнесов;

2) инвестиции идут на открытие (преимущественно крупных) бизнесов, не входящих в кластеры;

3) идет привлечение иностранных инвестиций в сектор МСБ для большей диверсификации экономики региона.

Создание новых высокотехнологичных мест привлечет новых специалистов разных профилей в регион, что впоследствии обеспечит повышение уровня образования и развития высшего образования в целом. Современный менеджмент и технологии - это необходимая часть устойчивого развития территорий на любом уровне. А их заимствование у компаний и государств, которые ими обладают, это пример китайского опыта, также являющегося членом ВТО.

О.С. Макарова

Филиал "Самарский"

ОАО "БАЛТИНВЕСТБАНК",

г. Самара

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВТО

В условиях ВТО российский бизнес начинает жить по новым правилам, поэтому затрагиваемая тема является одной из самых обсуждаемых в последнее время.

Без присоединения к процессам интеграции, российскую экономику поднять невозможно. По оценкам специалистов, ожидаемый прирост ВВП, благодаря вступлению в ВТО, составит 3-4%.

Однако, по мнению многих экспертов, оценка последствий вступления в ВТО для России неоднозначна. Наряду с такими положительными факторами, как: устранение дискриминации в мировой торговле, внедрение в российское законодательство стабильных, предсказуемых правил ведения бизнеса, улучшение бизнес-климата, развитие инноваций, увеличение доли экспорта в другие страны, снижение коррупции, повышение инвестиционной привлекательности, расширение ассортимента товаров и услуг, снижение цен на товары инвестиционного спроса (оборудование, машины и т.д.), доступность кредитов, экспертами прогнозируется существенное ограничение возможности страны в осуществлении внешнеэкономической политики и использования некоторых инструментов регулирования, вынужденный отказ от защиты внутреннего рынка, что приведет, к проблемам в ряде ключевых отраслей экономики - АПК, автомобилестроении и легкой промышленности.

Опыт стран Балтии и Восточной Европы показал, что при слиянии национального и международного рынков происходит потеря национального контроля над целыми отраслями экономики. Подобная угроза существует и для России.

Но, несмотря на все плюсы и минусы вступление в ВТО было неизбежным. Важно объективно и взвешенно оценивать ситуацию. Нам близка точка зрения, согласно которой ВТО рассматривается как инструмент, которым надо грамотно воспользоваться в интересах экономики России.

Особенно неоднозначно оцениваются перспективы развития отечественного малого и среднего бизнеса (далее - МСБ) в условиях ВТО. К примеру, 40% МСБ в Индии прекратили свое существование после вхождения этой страны в ВТО. При оценках обращает на себя внимание тот факт, что в стратегии присоединения к ВТО слабо учтены интересы МСБ, для которого членство в этой организации - одновременно и определенная опасность, и перспектива роста. Опасения экспертов обусловлены: долей МСБ в ВВП (не превышает 20-25%), в то время как в развитых странах этот показатель стремится к 70-80%, недостаточной информированностью МСБ о выгодах и угрозах в условиях ВТО, слабой государственной поддержкой, большими возможностями у зарубежных МСБ, благодаря другой стоимости кредитов, более легким доступом к "длинным" деньгам.

Однако именно отечественный МСБ имеет наибольшие шансы выжить и продолжить успешное развитие в новых условиях по ряду причин: быстрее адаптируются к переменам, обучаются, способны оперативно внедрять инновационные технологии в производство и др. Для этого необходимо обеспечить доступ МСБ к финансовым ресурсам, в частности, долгосрочным кредитам на 3-5 лет под разумные проценты на модернизацию производства, развитие инноваций.

В этой связи, важно обратиться к опыту Китая, который успешно адаптировался к реалиям ВТО. Так, правительством обеспечивалась доступность кредитов: при стабильной валюте стоимость кредита для национальных производителей была на уровне около 6% годовых. Долгосрочная политика поддержки МСБ в Китае основывалась, помимо всего прочего, на создании благоприятной среды для их развития, прямой финансовой помощи, включая предоставление льготных кредитов и налоговых льгот.

Как известно, Россия отстояла сохранение запрета на открытие филиалов иностранных банков. Следовательно, не приходится надеяться на повышение эффективности работы банков под давлением прямой конкуренции с иностранными банками и снижение стоимости кредитов. Согласно действующему законодательству, на территории России могут функционировать дочерние банки, филиалы и представительства иностранных банков. Однако в настоящее время филиалы иностранных банков в РФ не зарегистрированы: иностранный капитал присутствует в российском банковском секторе в форме дочерних банков, зарегистрированных по российскому праву. Никаких изменений на существующий рынок банковских услуг запрет на создание филиалов иностранных банков не принесет. В настоящий момент в РФ ни один филиал иностранного банка не зарегистрирован, так как отсутствует порядок их регистрации, который должен быть установлен ЦБ РФ. Вместо филиалов в настоящий момент в России вполне успешно функционируют дочерние банки иностранных банков. Так, из десяти крупнейших российских банков по активам три являются дочерними банками иностранных банков: ЮниКредит Банк, Райффайзенбанк и Росбанк.

Тем не менее, частичное открытие сектора за счет допуска филиалов зарубежных банков на российский рынок, позволило бы быстрее осваивать лучшие практики и процессы организации банковской деятельности. Например, филиалы иностранных банков в меньшей степени подпадают под действие регулирования ЦБ (нормативы, резервирование, отчетность) и поэтому могли бы вести более эффективную деятельность.

Взаимодействие с МСБ декларируют многие банки. В реальности же действующие в федеральных масштабах кредитные организации, по-настоящему предоставляющие качественный сервис и выделяющие это направление как одно из приоритетных, единицы. По мнению экспертов банковского сообщества, для потенциальных заемщиков, включающих МСБ, мало что изменится в ближайшей перспективе, вступление в ВТО не приведет к существенному падению процентных ставок по кредитам для предприятий, в том числе и МСБ. У государства в рамках ВТО остаются весомые рычаги для защиты банковского сектора, от иностранной конкуренции. Кроме того, процентная ставка - объективное отражение величины кредитных рисков в России, спроса и объемов предложения заемных ресурсов. Сейчас стоимость "длинных" кредитов (в рублях) составляет для предприятий, в среднем, 10,5% в год¹ (по другим источникам 12-15%), в то время как в развитых странах они составляют максимум 2-4%.

Для банков вступление в ВТО - нейтральное событие, так как банковский сектор давно интегрирован в международный и открыт для иностранных партнеров. Борьба за клиента давно идет как между отечественными банками, так и между иностранными. Для МСБ важно, насколько банк является рыночным и высоко технологичным и здесь российские банки выдерживают конкуренцию с иностранными.

Как отмечают аналитики, не стоит ожидать кардинально изменений продуктовой линейки, поскольку это зависит совершенно от других факторов, главный из которых - спрос со стороны клиентов. При увеличении объема международной торговли, МСБ будут востребованы торговое и экспортное финансирование, гарантии, аккредитивы, банковские услуги становятся более мобильными, независимо от вступления в ВТО². Возможно, появятся дополнительные продукты по специальным программам при партнерском участии государства и его банковских институтов. Это необходимо для снижения долговой нагрузки бизнеса и усиления выживаемости российских предприятий МСБ в условиях конкуренции с недорогими и качественными импортными товарами - в первую очередь азиатского происхождения.

Кредитных продуктов, потребность в которых испытывают предприниматели, существует немало. Некоторые банки запустили десятки кредитных программ для МСБ: от самых распространенных кредитов на развитие предприятия до узкоспециализированных - таких как, например, гарантия возврата НДС, однако все это пока не доступно для большого числа предприятий МСБ.

Таким образом, в ближайшие годы не прогнозируется прихода на российский рынок большого количества иностранных банков. Наиболее вероятно, что иностранные банки начнут приходить на российский рынок лишь после стабилизации экономического и политического положения в стране, а также после принятия ряда законодательных актов, защищающих их интересы.

¹ Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации / К.А. Бабкин [и др.]. М., 2012. С. 16-17.

² Пугачев А. Настежь двери (региональные публикации). URL: <http://www.business-magazine.ru/krasnodar/articles/pub346489>.

Следовательно, развитие системы кредитования МСБ следует искать в мерах государственной поддержки, развития института гарантий и фондов микрофинансирования. Поддержка, которую государство может оказать МСБ довольно внушительна. Предприятиям-экспортерам МСБ государство компенсирует процентные ставки по кредитам, выданным на пополнение оборотных средств и обновление основных средств, в случае недостаточного залогового обеспечения, предоставит через гарантийный фонд поручительства по банковским кредитам.

Многие субъекты МСБ не умеют пользоваться инструментами государственной поддержки своего бизнеса, большая часть выделенных государством средств невосстановленной возвращается в бюджет. Но в одиночку с решением возникающих проблем предприятиям МСБ не справиться, поэтому на всех уровнях власти должны меняться структуры программ, разрабатываться новые инструменты поддержки, меняться объемы финансирования.

Представителям органов власти важно знать, какие препятствия существуют для МСБ в современных условиях деятельности в экономическом пространстве ВТО, а это возможно только при активной позиции предпринимательской среды.

А.Т. Сагитова

*Евразийская Академия (АТuСО),
г. Уральск, Казахстан*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СНИЖЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Проблема безработицы является наиболее актуальной и сложной на сегодняшний день. Существуют много причин возникновения данной проблемы, некоторые из них имеют прямое отношение к Казахстану: в условиях рыночной экономики рынок труда прибывает в постоянном движении; высокий удельный вес женщин всех возрастов; молодежи до 25 лет; высокая доля сельского населения, которые мигрируют в более крупные населенные центры, в надежде на предоставляемые городами возможности лучшей жизни и т.д. Анализ динамики занятости населения свидетельствует о том, что в Казахстане в 1996-1997 гг. резко осложнилось положение на рынке труда. Причиной явилось реформирование, вызвавшее рост риска потери работы, и глубокий спад производства. Как отмечено в Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана "Казахстан - 2030", "общество в переходный период столкнулось с серьезными проблемами, которые имеют место и сегодня: безработица, низкий уровень жизни части населения, недостаточная социальная защищенность".

Рост экономики за последние годы позволил улучшить ситуацию на рынке труда. В 2011 г. безработица сократилась до 5,4% к экономически активному населению против 5,8% в 2010 г. По информации Агентства по статистике Республики Казахстан на конец первого квартала 2012 г. в Казахстане зарегистрировано - 475 тыс. безработных,

уровень безработицы составил - 5,4%, мужчин -197 тыс. человек (4,3%), женщин - 280 тыс. человек (6,4%). Стоит отметить, наибольшее число безработных по возрастному признаку приходится на казахстанцев в возрасте от 25-29 лет, что составляет 8% от общего уровня безработных. В республике проживает 113 тыс. человек, входящих в эту возрастную группу. Доля молодежи в возрасте 15-24 лет составила - 54,2 тыс. человек (4,2%)¹.

В Казахстане защита от безработицы является неотъемлемым элементом государственной политики, направленной на решение важных социально-экономических задач, в том числе на снижение социальной напряженности, связанной с наличием в обществе групп, потерявших доход и социальный статус. Эта политика предполагает содействие занятости, материальную поддержку соответствующих групп населения, т.е. компенсацию определенной доли потерянного дохода. Степень и формы участия государства в решении указанных проблем, набор применяемых инструментов и методов в разных странах неодинаковы, однако в развитых рыночных экономиках это направление политики является важнейшей составляющей социальной деятельности государства². По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, уровень безработицы в Казахстане постоянно снижается, а уровень занятости стабильно растет. В целях повышения доходов населения путем содействия устойчивой и продуктивной занятости были приняты и реализуются программные документы: Послание Главы государства народу Казахстана "Построим будущее вместе!" (2011 г.), Программа "Занятость - 2020". Реализация Программы "Занятость - 2020" в первую очередь направлена на обучение, трудоустройство, содействие в открытии и расширении собственного дела по месту жительства, а в случае отсутствия таких возможностей, содействие добровольному переезду из населенных пунктов с низким экономическим потенциалом в населенные пункты с высоким экономическим потенциалом и центры экономического роста с целью расширения доступности продуктивной занятости. В Казахстане безработным будут представлены субсидии для обучения и дальнейшего трудоустройства. Программу предлагается реализовать в три этапа: 2011 г. пилотный, это позволило отработать механизмы реализации Программы и ее правовое обеспечение. Второй этап: 2012-2015 гг. и третий этап с 2016 по 2020 г. Принятая в 2010 г. программа "Занятость - 2020" уже охватила на сегодняшний день более 100 тыс. казахстанцев, больше 50% трудоустроенных - молодые люди до 29 лет, почти 44 тыс. человек смогли получить профессию благодаря тому, что правительство заключило 443 договора с государственными образовательными учреждениями, 31 тыс. участников программы прошли профессиональную переподготовку и 6 тыс. человек окончили курсы повышения квалификации, заявила министр труда и социальной защиты населения Республики Казахстан Гульшара Абдыкаликова. В целом программой планируется охватить более 1,5 млн казахстанцев, правительство выделило на нее 100 млрд тенге (680 млн долл. США) до конца 2020 г. Также на сегодняшний день действует программа "С дипломом - в село", благодаря ее реализации успешно решается проблема дефицита дипломированных специалистов разного профиля в сельской местности.

¹ Агентство Республики Казахстан по статистике.

² См.: Tengrinews.kz.

Несмотря на достигнутые положительные результаты в реализации политики занятости в Республике, имеются определенные проблемы: несоответствие квалификационного уровня подготовки кадров потребностям рынка труда, подготовка, переподготовка и повышение квалификации не всегда ведется по специальностям, востребованным на рынке труда, общественные работы не всегда обладают экономической, социальной и экологической полезностью для региона, сложность устройства отдельных групп населения, в частности женщин, молодежи, лиц предпенсионного возраста и инвалидов.

Д.Ш. Телагисова
*Евразийская Академия (АТuCO),
г. Уральск, Казахстан*

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КАЗАХСТАНА И РОССИИ

Казахстан и Россия, входят в десятку крупнейших стран мира, составляют в совокупности около 90% площади постсоветского пространства. Их разделяет гигантская граница протяженностью более 7500 км, которая по длине является второй в мире среди сухопутных межгосударственных рубежей. Казахстанско-российское пограничье насыщено пересекающими границу коммуникационными путями (15 железных дорог и более 40 автодорог с твердым покрытием); в нем расположены крупные предприятия добывающей и перерабатывающей промышленности, отдельные из которых имеют ежегодную прибыль в сотни миллионов долларов в год. Однако наряду с развитием приграничного сотрудничества сторонам приходится решать и серьезные проблемы пограничной безопасности (наркотрафик, широкомасштабная контрабанда промышленных товаров, нежелательная миграция и т.п.)¹.

Размеры экспорта и импорта из северных и западных приграничных регионов Казахстана в РФ по этим "прочим" статьям весьма скромны и в каждом отдельном случае не превышают нескольких десятков миллионов долларов в год. Однако увеличение объемов казахстанско-российского приграничной торговли в этих сферах сулит прибыль лишь в десятки (в самом оптимистичном случае - в сотни), а отнюдь не миллиарды долларов в год.

Следует также учитывать, что для российских бизнесменов большой интерес представляют рынки не прилегающих к границе регионов РК, в частности Карагандинской области, Астаны и особенно Алматы - крупнейшего центра экономической активности Казахстана².

Одно из наиболее серьезных препятствий - это большое (от 270 до 870 км по железной дороге) расстояние между административными центрами и другими круп-

¹ Николаев С. Россия - Казахстан: приграничное и межрегиональное сотрудничество // Междунар. жизнь. 2010. № 11. С. 50.

² См: <http://www.customs.kz>.

ными населенными пунктами сопредельных регионов. Между ними отсутствует авиационное сообщение, а длина связывающих их железнодорожных участков составляет от 270 (Омск-Петропавловск) до 870 км (Волгоград-Уральск и Самара-Уральск). Если перевести в дистанционный эквивалент время стоянки поездов при прохождении пограничного контроля (от 30 мин. до 4 ч), то это расстояние в каждом конкретном случае следует увеличить на 25-200 км. Таким образом, в подавляющем большинстве предприниматели или другие путешественники практически не имеют возможности за короткое время добраться в центр сопредельного региона¹.

Неудивительно, что трансграничный поток пассажиров и транспорта относительно невелик: начиная с 2000 г. ежегодно регистрируется около 15 млн. пересечений границы людьми и более 1,2 млн - транспортными средствами. При этом возможно, что около половины этих пересечений (по данным Министерства путей сообщений РФ примерно 7 млн человек в год только на российской стороне) совершается пассажирами поездов, вынужденных пересекать границу дважды только для того, чтобы добраться из одного пункта в другой на территории своего же государства².

Препятствием также является и плохое качество трансграничных автодорог, что отражается на развитии сотрудничества между такими регионами, как Волгоградская и Западно-Казахстанская области, Республика Алтай и Восточно-Казахстанская область. Однако и на участках других регионов трансграничные автодороги зачастую не справляются с возрастающим потоком транспорта, и их пропускная способность может оказаться недостаточной для того, чтобы избежать пробок на границе.

Административно-бюрократический барьер характеризуется чрезмерной централизацией процесса принятия решений и гораздо большей значимостью вертикальных связей по сравнению с горизонтальными в сфере приграничного сотрудничества. Постоянно действующие механизмы такого сотрудничества относительно немногочисленны, часто они обладают недостаточными полномочиями и мало приспособлены к постоянному оперативному взаимодействию для решения наиболее острых проблем и продвижению инициатив. В связи с неполной экономической и другой информацией, а также недостаточной оперативностью ее поступления возникает информационный барьер, затрудняющий поиск партнеров и полноценное развитие независимых исследований, которые позволили бы повысить эффективность кооперации между соседними регионами³.

В определенных ситуациях на казахстано-российском приграничном сотрудничестве негативно сказывается и контроль собственников из третьих стран над крупными казахстанскими предприятиями. Порою это ведет не только к переориентации направления экспорта казахстанского сырья с российского на другие рынки, но и к уменьшению интенсивности сотрудничества с Россией соответствующего сектора экономики тех или иных казахстанских регионов. Ярким примером может служить ситуация в Актобинской области, ряд крупных предприятий которой (в особенности "Актобемунайгаз") перешел под контроль Китая.

¹ Тюриня И. Транзит через Казахстан: есть надежда, что проблем не будет. URL: <http://www.ratanews.ru>.

² Белимов В. Взглянуть по-новому. URL: <http://www.upmonitor.ru>.

³ Казахстанско-российские отношения, 2008 : сб. док. и материалов. М., 2009. С. 18.

Все вышеперечисленное - далеко не полный список проблем, препятствующих развитию приграничного сотрудничества между РК и РФ. К ним также можно отнести: высокий уровень коррупции, слабую правовую защищенность трансграничного бизнеса от административного произвола и рейдерства, а также неравное положение российской и казахстанской валют в приграничных регионах (на российской стороне тенге обменять гораздо сложнее, чем рубль на казахстанской) и т.п. Кроме того, проблему представляет значительное сходство специализаций экономик сопредельных регионов, ключевые предприятия которых нередко являются конкурентами как по ассортименту, так и по ценам. Например, проблема, связанная с экспортом в РФ алкоголя и мясных изделий, решается достаточно просто, поскольку Казахстан способен поставить на внешние рынки относительно небольшие объемы продукции (Россия экспортирует в Казахстан в 10 раз больше ликероводочных изделий). Однако по поставкам зерна и муки, в случае снятия таможенных барьеров, РК может стать очень серьезным конкурентом российским производителям¹.

Отрицательную роль в рассматриваемом контексте играет и ряд субъективных факторов. Перечисленные выше и другие трудности, а также недостаток лежащих на поверхности стимулов для трансграничных контактов (резкого неравенства цен и доходов, мощных ежедневных потоков рабочей силы между РК и РФ и т.п.), как правило, становятся причиной инертности, пассивности сторон в развитии этой сферы. При этом, по мнению российских исследователей Я. Забелло и А. Собянина, казахстанские партнеры зачастую оказываются менее инициативными по сравнению с российскими, они первыми идут на контакт в основном лишь в тех случаях, когда в соседнем российском регионе находится интересующее их предприятие-монополист².

Сдерживающим фактором являются также опасения казахстанских властей слишком тесной приграничной кооперации, которая может привести к отторжению территорий Северного Казахстана в пользу РФ. Потенциальное влияние такого подтекста должно учитываться в процессе двусторонних переговоров. В связи с этим потребуются разработка правовых и других механизмов, чтобы снять подобную озабоченность казахстанских партнеров.

Что же касается нелегальной миграции, то серьезность этой проблемы как угрозы пограничной безопасности РФ на казахстанском участке порою сильно преувеличивается. Граждане постсоветских стран Центральной Азии имеют право на безвизовый въезд в Россию, и большинству из них нет никакой необходимости пытаться пересечь границу незаконно. Основная часть таких нарушителей - местные жители приграничных районов.

Для улучшения ситуации представляется целесообразным: заключение нового казахстанско-российского соглашения о приграничном сотрудничестве или о создании пилотного региона из нескольких административных территорий приграничья, организация грантовых программ поддержки малых проектов соответствующего профиля, принятие действенных мер по защите интересов негосударственных участников сотрудничества и т.п.

¹ *Верхотуров Д.* Назарбаев подверг критике сотрудничество с Россией. URL: <http://babr.ru>.

² *Забелло Я. Ю., Собянин А.Д.* Регионы России в Казахстане и Средней Азии: правила эффективного сотрудничества. URL: http://profi.gateway.kg/reg_rus_cis.

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО НЕФТЯНОГО СЕРВИСА

В августе 2012 г. Россия стала членом Всемирной торговой организации (ВТО). Представители российской политики и бизнеса по-разному и неоднозначно оценивают эффект от вступления в ВТО. С одной стороны это добровольное согласие на некий эксперимент, который в итоге может привести Россию к модернизации экономики. С другой стороны, никто не может дать точных прогнозов по развитию дальнейшего сценария после вступления в ВТО.

Членство России в ВТО подвергнет ее экспортную деятельность строгим правилам. Определенно вырастет число иностранных компаний и они могут завоевывать те сегменты рынка, где были только российские представители.

Как считают многие эксперты, вступление в ВТО должно положительно отразиться на топливно-энергетическом комплексе (ТЭК) страны. Это будет происходить за счет роста иностранных инвестиций в определенные комплексы промышленности, скажется положительно на российских потребителях товаров и услуг.

Также эксперты считают, что вступление в ВТО будет способствовать снятию многочисленных барьеров для российских товаров на внешних рынках, что будет способствовать успешной конкуренции, укрепит деловые связи с зарубежными партнерами. В то же время, ряд отечественных предприятий могут быть вытеснены более конкурентоспособными производителями.

Вступление в ВТО повлияет на ситуацию и развитие российского рынка нефтесервисных услуг, который на сегодняшний день имеет потенциал роста.

С вступлением России в ВТО для всего ТЭК и для нефтегазового сервиса, в частности, наступит переломный и решающий момент. От того, насколько качественно будет развиваться направление сервиса, будет зависеть прогресс ТЭК.

Во всем мире именно нефтегазовый сервис определяет будущее добывающих предприятий. Опыт других стран показывает, что за счет технологических прогрессов и продуманной поддержки государства, в нефтегазовом секторе происходят значительные перемены.

Многие производственники выдвигали свои предложения о том, чтобы признать существование нефтесервиса в России как отрасли. Официально это признать не получилось и при формировании структур работ, ведущие нефтегазовые компании отказались от своих сервисных услуг, а многие вообще вывели их из своих структур. Одна и, пожалуй, единственная из вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) ОАО "Сургутнефтегаз" не вывела из своего состава предприятия сервиса. И этот ход не отразился на ее деятельности с негативной стороны, наоборот, у ОАО "Сургутнефтегаз" достойные производственные показатели и высококвалифицированное управление. И в противовес есть другие примеры ВИНК, ко-

которые расстались с сервисными службами, но через некоторое время набрали другие непрофильные активы, вследствие чего их рентабельность от реструктуризации в новых условиях не повысилась.

Также в поддержку развития отечественного нефтесервиса в новых условиях выступает пример Норвегии, когда с вступлением ВТО все нефтесервисные компании страны объединились и добились высоких результатов.

Автор согласна с мнением производителей и бизнесменов, что работа отечественного рынка нефтесервиса зависит от трех факторов: политики и поддержки государства, позиции нефтяных компаний и организации сервиса.

Крупные госкомпании монополисты нефтегазовой отрасли - Газпром и Роснефть - они свои предпочтения по услугам нефтегазового сервиса отдадут зарубежным подрядчикам. И результат - это около 65% рынка нефтегазового сервиса России принадлежит иностранным компаниям¹.

И если отечественные компании уйдут с рынка, то затраты на нефтегазовый сервис для нефтяных компаний резко возрастут.

Ведущие специалисты - производители предлагают создать саморегулирующую организацию, что позволит поднять уровень отечественного нефтесервиса до более высокого уровня и иметь влияние на цены.

Вступление России в ВТО будет способствовать созданию конкурентоспособного рынка.

Но наряду с оптимистическими прогнозами не следует забывать о тех рисках, которые придут в отечественную экономику с вступлением в ВТО. В данном случае они (риски) найдут свое отражение в нефтяном сервисе.

В настоящее время российские производители и поставщики оборудования и услуг для нефтегазового сектора в целом работают значительно ниже своего потенциала, упускают уникальные возможности для развития бизнеса и активного вхождения в международные рынки. В тоже время, имея громадный опыт, они способны при определенных условиях развивать локализацию производства, импортозамещение и экспортную составляющую, успешно конкурировать с мировыми производителями в этой сфере².

Не обойдет стороной, членство в ВТО, рынок нефтяного оборудования и сервисных услуг, к тому же по планам правительства его ждет усиленная трансформация путем создания нефтесервисных госхолдингов.

Представителей этой отрасли сегодня беспокоит то, что иностранные сервисные компании получают еще больший доступ на российский рынок. Однако здесь уместно напомнить, что неутешительная для российских компаний ситуация на рынке нефтесервисных услуг сложилась еще до вступления России в ВТО: практически все крупнейшие нефтесервисные компании мира сегодня уже работают в России. При этом доля рынка, которую они занимают, неуклонно увеличивается. И ВТО здесь ни при чем. Дело в том, что политика иностранцев в основном направлена на то, чтобы продавать не технологии, по количеству которых они давно обогнали российские

¹ См.: www.angi.ru.

² См.: www.oilru.com.

компании, а свои услуги. При этом оборудование, с которым они приходят на российский рынок, также превосходит российские аналоги, применяемые российскими компаниями. Показательно, что некоторые из крупнейших нефтяных компании, такие как "Роснефть" и "Газпром", отказались от собственных сервисных компаний и сотрудничают с иностранными.

Прогноз для российского рынка нефтесервисных услуг вполне предсказуем: на нем смогут остаться сильнейшие компании, способные выдержать конкуренцию с иностранными. Кстати, в условиях ВТО тем российским компаниям, которые готовы будут включиться в серьезную конкурентную борьбу с иностранными, новые правила в определенной степени будут даже на руку. Потому что снижение импортных пошлин - это больший доступ на мировой рынок и материалов, и оборудования для нефтесервиса. А с ухудшением ресурсной базы потребность в таких услугах будет с каждым годом только расти. То есть российским нефтесервисным компаниям есть за что побороться¹.

Наша страна Россия - уникальная страна и в силу климатических условий, и территориального расположения. Неблагоприятный климат, большие капиталовложения и энергозатраты в производство и транспортировку приводят к тому, что затраты на производство продукции и обслуживание оборудования в несколько раз превышают затраты в Западной Европе. В России по-прежнему существует субсидирование экономики путем установления низких тарифов на энергоносители и перевозки. А это весомый аргумент, который позволяет с уверенностью утверждать, что Россия не имеет права считаться страной с рыночной экономикой. Отмена субсидирования и статус рыночной экономики - это требования предъявляемые ВТО. Но и сегодня при относительно низких тарифах, многие территории Сибири стали неконкурентоспособными на внутреннем рынке.

Тенденция роста тарифов все равно будет сохраняться. Добыча нефти и газа ведется с месторождений, большинство которых освоено еще советской газовой и нефтяной промышленностью. Чтобы разрабатывать и осваивать новые месторождения, необходимы огромные инвестиции.

Главное изменение для отечественного нефтесервисного комплекса - это борьба за освоение новых возможностей и рынков, выбор стратегического пути развития.

Автор считает, что после вступления России в ВТО рынок сервисных услуг будет подвержен риску. С корректировкой таможенных барьеров приток на данный рынок иностранных игроков усилится, произойдет усиление их конкурентоспособности относительно российских компаний предоставляющих услуги сервиса. Отечественным сервисным компаниям будет сложнее работать и по причине отмены ввозных пошлин для иностранных конкурентов, а они будут иметь дополнительные ценовые преимущества. Чтобы достойно конкурировать с ними, нужно повышать, в первую очередь, уровень профессионализма отечественного нефтесервиса.

В этом случае будет особенно необходима поддержка государства. Производители и чиновники должны вести непрерывную борьбу за конкурентоспособность России в открытом мире.

¹ См.: www.kommersant.ru.

Еще важен тот факт, что зарубежные компании поставляют технологии и оборудование нашим нефтегазодобывающим предприятиям, тем самым оказывая влияние на темпы и качество развития отрасли.

Поддержка российского государства своих товаропроизводителей может выражаться в заключение контрактов с отечественными сервисными компаниями (в начале на небольшой срок). Такой путь поддержки способствовал бы постепенной технологической модернизации всей отрасли.

Сервисные компании и нефтегазодобывающие предприятия заинтересованы в эффективном функционировании отечественного нефтегазового комплекса. Но как мы наблюдаем сегодня, существует зависимость российских нефтяников от услуг и оборудования иностранных поставщиков.

Как показывает реальность, новое нефтепромысловое оборудование интересует руководителей добывающих компаний только тогда, когда оно будет, по их подсчетам, давать увеличение добычи нефти и газа.

Есть и такие примеры, когда импортное оборудование, аналогичное отечественному, закупается по более дорогой цене. Обосновывается это тем, что зарубежные производители делают лучше и качественнее, а наши отечественные хуже и поэтому продавать плоды своего труда должны по низким ценам. Более того, многие нефтегазодобывающие предприятия, в связи со сложившимися условиями на рынке нефтяного оборудования, компенсируют свои потери от падения цен на нефть за счет снижения цен предприятий-изготовителей до порога рентабельности. Это все следствие ситуации, когда наше отечественное нефтяное оборудование не является высокотехнологичным и инновационным. И во внимание не берется тот факт, что российское нефтяное оборудование ни по надежности, ни по эксплуатационным характеристикам не уступает зарубежным, а в ряде случаев превосходят импортные аналоги, например по эффективности применения.

Необходимо остановиться на таком моменте, что наше российское нефтяное оборудование эксплуатируется в условиях сложнапряженного состояния, циклически повторяющихся нагрузок, в резко-континентальных климатических условиях. Еще одна сложность, возникающая при выборе нефтяного оборудования в пользу отечественного производителя, это недостаточное использование передовых технологий или как было сказано выше, инноваций. Также следует упомянуть о таком факторе, как постпродажное обслуживание и ремонт. Нельзя не отметить такой момент, как эргономичность и дизайн нефтяного оборудования. На первый взгляд эти качества не являются определяющими, но потребитель отдает предпочтение более удобной и стильной технике.

Если не пересмотреть существующую ситуацию, и не начать реализовывать системную поддержку государством хозяйственного комплекса в общем и нефтесервисной отрасли в частности, то вступление в ВТО обернется только негативными последствиями.

Для нашей страны сформированы все условия для того, чтобы использовать свой собственный и зарубежный опыт для модернизации своей экономики.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ФАКТОРАМ ПРОИЗВОДСТВА ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

На современном этапе развития экономически развитые государства интегрируются в мировое хозяйство благодаря интенсивным внешнеэкономическим связям. В последние десятилетия развитие процессов глобализации наложило заметный отпечаток на всю совокупность мирохозяйственных отношений.

Глобализация тесно связана с либерализацией внешнеэкономических связей: более свободными становятся международная миграция, перелив товаров, услуг, рабочей силы и капиталов из страны в страну. Большинство стран мира "стягиваются" действующими в мировом хозяйстве силами в единое экономическое целое. Накопление количественных и качественных изменений ведет к переходу мировой экономики в новое качество целостной экономической системы¹.

Таким образом, можно отметить, что вопрос интеграции стран в мировую экономику является актуальным в XXI в. и для нашей страны, в том числе. Однако интеграция России в мировое экономическое пространство имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

Существенной чертой глобализации конца XX - начала XXI в. является доминирование наднациональных организаций, в числе которых ООН, МВФ, ВТО, МБРР и другие, поэтому недавнее вступление России в ВТО может быть полезным при решении задачи обеспечения конкурентоспособности российских товаров. Хотя членство в ВТО для большинства стран является мерой вынужденной, сегодня уже очевидно, что, оставаясь вне его рамок, страна обрекает себя на дискриминацию почти во всех сферах мировой экономики².

Всемирная торговая организация, являясь важнейшим институтом, обеспечивающим организационно-правовую основу развития международной торговли, обуславливает углубление международной экономической интеграции. Для стран, не входящих в ВТО, присоединение к ней является эффективным инструментом их дальнейшей интеграции в мировую экономику.

В настоящее время в эту международную организацию входит большая часть государств мира (Россия стала 154 страной, всего на 1 января 2012 г. в списке стран-членов ВТО 157 государств³), в рамках ВТО осуществляется более 90% объема международной торговли. За всю историю существования ВТО/ГАТТ ни одна из стран-членов ВТО, включая развивающиеся и наименее развитые, не вышла из ее состава.

¹ Мертарчян А.Ю. Процесс глобализации мировой экономики: институциональный аспект. М., 2011.

² Место и роль России в процессе глобализации // Социология и общество. 2012. № 3.

³ См.: <http://www.rgwtо.com/wto.asp?id=5223>.

ва, а не участвующие в деятельности организации государства стремятся в нее вступить. Все это говорит о том, что членство в ВТО в целом не препятствует реализации национальных интересов, а наоборот, способствует их достижению.

Несмотря на существенную критику со стороны многих экономистов по поводу вступления страны в ВТО, следует отметить, что полноправное членство оговорено на определенных условиях с пролонгацией до 2025 г., что позволит провести определенную предварительную работу по подготовке отечественных компаний различных секторов экономики к неизбежной жесткой конкуренции со стороны западного бизнеса.

Членство в ВТО затрагивает коренные интересы всего населения, поскольку последствия вступления для страны в целом и для отдельных отраслей национальной экономики в частности могут быть неравнозначны. Это касается угроз со стороны транснациональных корпораций и международной банковской сети, низкого уровня их социальной ответственности, резкого увеличения безработицы, возможного развала целых отраслей экономики. Поэтому членство в ВТО необходимо использовать в качестве инструмента защиты экономических интересов России во внешнеэкономической деятельности, защиты интересов экспортеров, позиционирования российских товаров на мировых рынках. Постепенное снижение таможенных пошлин выгодно российским импортерам и может способствовать экономическому развитию. Во всех случаях повышение конкурентоспособности российских товаров и услуг является залогом успеха и одновременно позитивным результатом вступления России в ВТО¹.

На наш взгляд, Российская Федерация, вступая в ВТО, получает дополнительную возможность усилить свою интегрированность в мирохозяйственные связи. Без присоединения к ВТО Россия не сможет успешно продолжать экономические реформы, на равных участвовать в международной торговле и получать связанные с этим участием выгоды.

Очевидно, что вступление в ВТО создаст более благоприятный климат для привлечения иностранных инвестиций в Россию в целом, и в Самарскую область в частности, а также расширит возможности для российских инвесторов.

Важно отметить, что в последние несколько лет Самарская область сохраняет высокий инвестиционный рейтинг не только среди областей России, но и на международном уровне.

Инвестиционный рейтинг региона в 2009 г. - 2В, что означало средний потенциал - умеренный риск. Среди регионов России по инвестиционному риску область занимала 41-е место, по инвестиционному потенциалу - 10-е место. Наименьший инвестиционный риск - управленческий, наибольший - криминальный. Наибольший потенциал - трудовой, финансовый, инновационный².

По итогам 2010-2011 гг. Самарской области присвоен рейтинг 2В: средний потенциал - умеренный риск. Среди регионов России по инвестиционному риску область занимала уже 17-е место, по инвестиционному потенциалу - 8-е³.

¹ Лидэ Е.Н. Интернационализация бизнес-образования в условиях глобализации: проблемы и перспективы // Экономика, предпринимательство и право. 2012. № 1 (12).

² См.: <http://www.raexpert.ru/database/regions/samara>.

³ См.: <http://spb-venchur.ru/regions/78/climatesam.htm>.

В 2012 г. служба кредитных рейтингов Standard & Poor's подтвердила рейтинги Самарской области - долгосрочный кредитный рейтинг "BB+", рейтинг по национальной шкале "ruAA+" и рейтинг ожидаемого уровня возмещения долга после дефолта "3". Прогноз изменения рейтингов - "Стабильный"¹.

В связи с высокими рейтингами и для привлечения инвестиций, в том числе и иностранных, постановлением Правительства Российской Федерации от 12.08.2010 № 621 создана особая экономическая зона промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ) "Тольятти" на территории муниципального района Ставропольский Самарской области.

ОЭЗ ППТ "Тольятти" специализируется на следующих видах деятельности:

- автомобилестроение (автомобили и автокомпоненты);
- продукция машиностроения;
- строительные материалы;
- товары массового потребления.

На территории ОЭЗ ППТ "Тольятти" действует режим свободной таможенной зоны, который позволяет инвесторам избежать переплаты, связанной с импортированием оборудования, ресурсов и материалов или экспорта готовых изделий. Для получения статуса резидента особой экономической зоны инвестору необходимо инвестировать в собственное производство не менее 3 млн евро. Резиденты ОЭЗ ППТ "Тольятти" освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость и таможенных пошлин. В то время как при размещении производства за пределами зоны инвестор по российскому законодательству должен уплатить таможенные пошлины (10%) и налог на добавленную стоимость (18%)².

В соответствии с федеральным и региональным законодательством, резидентам ОЭЗ ППТ "Тольятти" предоставляются существенные преференции и льготы. Так, в течение первых 5 лет с момента возникновения базы для расчета налог на прибыль составляет 13,5%, в течение 5 лет с момента постановки на учет транспортных средств транспортный налог равен 0 руб. Первые 5 лет с момента возникновения права собственности земельный налог не уплачивается. До 5 лет с момента постановки на учет имущества, налог на имущество составляет 0 руб. На срок существования особой экономической зоны ввозные таможенные пошлины на оборудование будут равны 0 руб., НДС на оборудование - 0%. К основной норме амортизации основных средств будет применяться специальный коэффициент, но не выше 2, в отношении основных средств. Списание расходов на НИОКР будет в размере фактических затрат в том отчетном периоде, в котором они были осуществлены.

Кроме того, в соответствии с Федеральным законом "Об особых экономических зонах" предприятиям-резидентам особой экономической зоны предоставляются гарантии от неблагоприятного изменения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах³.

¹ См.: http://economy.samregion.ru/activity/economic/values_so.

² См.: http://www.russez.ru/oez/industrial/samara_region.

³ См.: http://www.oao-oez.ru/special_economic_zones/industrial_zones/togliatti.

Таким образом, ОЭЗ предоставляет прекрасные преимущества иностранным инвесторам и производителям, что в условиях вступления в ВТО становится еще более актуальным.

Однако создание ОЭЗ - не единственный проект Самарской области по привлечению иностранного капитала. В настоящее время реализуется стратегический проект "Создание технопарка в сфере высоких технологий "Жигулевская долина" в городском округе Тольятти". В его рамках будет осуществляться не только разработка, но и обеспечиваться внедрение новых технологий, а также переподготовка специалистов.

Возведение "Жигулевской долины" ускоренными темпами стало возможно благодаря приоритетному статусу технопарка перед другими инновационными объектами. К настоящему моменту сформирован состав первых резидентов "Жигулевской долины" - 23 инновационных проекта¹.

На последнем заседании Экспертного совета технопарка в сфере высоких технологий "Жигулевская долина" летом 2012 г. были одобрены проекты, относящиеся к кластерам "Транспорт и космические разработки" и "Информационные и телекоммуникационные технологии", который является абсолютным лидером по количеству заявок. Кроме того дочерняя компания мирового лидера в сфере телекоммуникаций Huawei (Хуавэй) стала первым иностранным резидентом технопарка "Жигулевская долина". Компания Huawei имеет многолетний опыт развития инноваций, располагает сетью центров НИОКР в разных странах мира, 46% всех ее сотрудников заняты в сфере НИОКР². Поэтому важно, что один из таких центров научно-исследовательских разработок будет располагаться в технопарке "Жигулевская долина".

Рассмотрим влияющие инвестиции в факторы производства на развитие технопарка "Жигулевская долина".

Фактор "земля" представлен земельным участком площадью 28,9 га.

При развитии технопарка особое внимание будет уделяться фактору "труд". Прежде всего, будет создано большое количество новых рабочих мест. Соответственно, инвестиции будут направлены на подготовку и переподготовку специалистов технического профиля в области точных и естественных наук.

В настоящее время особо активно происходит развитие фактора "капитал". Получены все необходимые технические условия (энерго-, газо- и водоснабжение, водоотведение и т.д.) для строительства технопарка. Будет создана материально-техническая база для организаций, осуществляющих разработку и внедрение в производство наукоемких технологий. В дальнейшем это приведет к увеличению объемов производства продукции, основанной на применении инновационных технологий. Кроме того инвестиции направлены на разработку и внедрение инновационных технологий в промышленное производство.

Что касается фактора "предпринимательства", здесь важно упомянуть, что уже заключено 53 соглашения о намерениях с резидентами технопарка. Кроме того, инвестиции именно в этот фактор производства приведут к повышению конкурентоспособности высокотехнологичной продукции.

¹ См.: <http://www.z-valley.com>.

² См.: <http://www.samara-tech.ru/news/integration/4516-zhigulevskaia-dolina-poluchila-pervogo-mezhdunarodnogo-rezidenta>

Фактор производства "информация" представлен внедрением современных информационных технологий в автомобиле- и двигателестроение, оборонную и авиационно-космическую отрасли. Не маловажно создание программного обеспечения в области стратегических информационных технологий, включая компьютерное моделирование технологических процессов.

Таким образом, можно отметить следующие основные моменты:

1) современные условия глобализации мировой экономики прямо или косвенно влияют на все страны мира, поэтому для достижения больших результатов страны объединяются в различные союзы, организации и содружества;

2) вступление России в ВТО обязательно повлияет на ее место в мировой экономике. Несмотря на то, что все еще остается спорным вопрос о положительных и отрицательных последствиях вступления в ВТО, нельзя не отметить одно важное последствие - увеличение иностранных инвестиций. Причем иностранные инвестиции направлены и будут направлены на все факторы производства - землю, труд, капитал, предпринимательство и информацию;

3) Самарская область активно участвует во внешнеэкономических связях благодаря удачному географическому положению, удобным транспортным развязкам, наличию природных и трудовых ресурсов. Вступление России в ВТО и создание ОЭЗ, а также технопарка привлечет в область дополнительные инвестиции, которые будут распределяться по всем факторам производства.

Л.В. Ханбикова

*Самарский государственный
экономический университет*

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ В ПРОСТРАНСТВЕ ВТО

Наиболее известные и заслуживающие внимания исследования по влиянию на экономику России вступления страны в ВТО были выполнены в свое время Минэкономразвития России, Всемирным банком, РЭШ, ИНП РАН. Согласно выводам этих исследований, следствием снижения импортных ставок и снятия административных барьеров в торговле в долгосрочной перспективе должен был стать небольшой выигрыш: в пределах от 1% до 4% ВВП. В оценке краткосрочной перспективы выводы были разными: в одних исследованиях прогнозировался спад ВВП до -0,4%, в других - небольшой, до 1% ВВП, рост.

Однако за время, истекшее от публикации этих оценок, произошли события, требующие уточнения сделанных ранее выводов, во всяком случае - по отдельным отраслям и товарным позициям.

В настоящей работе предпринята попытка с максимальной полнотой учесть всю доступную информацию об условиях вступления России в ВТО, а также об ожидаемой реакции отраслей и секторов экономики на снижение ставок.

В рамках настоящей работы учтены также существующие на текущий момент стратегии развития отдельных отраслей (например, Стратегия развития тяжелого машиностроения до 2020 г., Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 г. и т.п.). Это позволило оценить потенциал ускоренного развития данных отраслей при условии, что будут предприняты предусмотренные в них меры государственной поддержки. Очевидно, что вступление в ВТО сильно затруднит реализацию этих стратегий из-за обострения конкуренции с импортом и ограничений на господдержку, и условия членства в ВТО едва ли позволят добиться намеченных показателей ускоренного роста. С этой точки зрения, для российской экономики членство в ВТО во многом означает упущенные возможности роста.

Вступление в ВТО сильно затруднит реализацию этих стратегий, а также приведет к возникновению или увеличению существующих рисков. Основные риски связаны с потерями экономики страны в 2020 г., обусловленные вступлением в ВТО, которые составят 3% ВВП и около 19% годового производства в обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве. Перечислим основные риски, которые связаны с членством в ВТО: риски прямых потерь, увеличения сырьевой ориентированности, экономические риски, риски упущенных возможностей роста, риски дальнейшего расслоения общества. Рассмотрим их подробнее.

При вступлении в ВТО Россия взяла на себя обязательство снизить ставки таможенных пошлин на значительную часть товарных позиций. В большей степени будут "открываться" перерабатывающие отрасли, где максимальна конкуренция с иностранными производителями.

Тарифные барьеры для добывающих отраслей практически не изменятся. Впрочем, ставки там были сравнительно низкие, а конкуренция, по понятным причинам, отсутствовала.

Оценка прямых потерь, обусловленных открытием национальных рынков, рассчитана как разница между показателями базового сценария (реальный рост экономики на 3% в год в текущих условиях) и показателями сценария, предусматривающего открытие внутреннего рынка. Оценки падения производства и сокращения занятости в отдельных отраслях учитывают:

- влияние, оказываемое на объем производства национальных компаний изменением цен импортной продукции, с учетом уточненных данных по девальвации рубля и динамике объемов производства в 2008-2010 гг.;
- выводы отраслевых институтов и ассоциаций относительно влияния, оказываемого снижением торговых барьеров, на объемы производства и занятость в соответствующих отраслях.

Расчеты показывают, что суммарные прямые потери, обусловленные снижением ставок импортных пошлин, в 2020 г. составят около 3 трлн руб., или 2,3% совокупного выпуска в экономике. Большая часть эффекта придется на сельское хозяйство и пищевую промышленность (2,3 трлн руб.), остальное - на машиностроение, легкую промышленность и другие отрасли промышленности. Такое сокращение экономической активности приведет к потере к 2020 г. 1,9 млн рабочих мест.

К рубежу 2020 г. прямые потери бюджета от снижения импортных и экспортных ставок будут составлять, в среднем, 0,3 трлн руб. в год. Налоговый эффект и потери

вследствие снижения социальных выплат - еще 0,2 трлн руб. В итоге консолидированный бюджет может недополучить в 2020 г. около 2%, или до 0,5 трлн руб.

В последние годы в России был разработан и принят ряд стратегий развития отдельных отраслей промышленности (Стратегия развития тяжелого машиностроения до 2020 г., Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 г., Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2020 г., другие программы и стратегии), предусматривающих технологическую модернизацию и ускоренное наращивание отечественного производства. Эти стратегии в значительной степени полагаются на государственную поддержку и защиту на переходном периоде от иностранной конкуренции, что должно облегчить условия модернизации и реструктуризации.

Консервативные оценки позволяют утверждать, что в случае реализации разработанных стратегий рост производства по сравнению с базовым вариантом составит 1-2% в год для основных отраслей сельского хозяйства и пищевой промышленности, 5-10% для отдельных секторов машиностроения и 5-10% для различных сегментов легкой промышленности. Однако членство в ВТО сделает невозможным достижение этих темпов: российские инвесторы уйдут с рынка, а иностранные - не придут, пока, как минимум, не будут решены институциональные проблемы, охарактеризованные в предыдущих разделах. Это и есть упущенные возможности экономического роста, которые необходимо учитывать при оценке эффектов, обусловленных вступлением в ВТО.

Количественная оценка упущенных возможностей экономического роста составляет 3,6 трлн руб. в 2020 г. Большая часть упущенных возможностей (около 2,9 трлн руб.) придется на сельское хозяйство, пищевую промышленность и машиностроение, остальное - на легкую промышленность и другие отрасли промышленности. Снижение темпов роста экономики означает потерю к 2020 г. до 2,5 млн дополнительных рабочих мест

Согласно расчетам общие потери в российской экономике в 2020 г., обусловленные вступлением в ВТО, в терминах добавленной стоимости составят 3,3% (2,5 трлн руб.) от ВВП, в том числе 1,26 трлн руб. в виде прямых потерь и 1,24 трлн руб. в виде упущенных возможностей роста.

В терминах совокупного выпуска общие потери в 2020 г. составят не менее 6,6 трлн руб. Из них 3,0 трлн руб. составят прямые потери, связанные с сокращением производства продукции, еще 3,6 трлн руб. - упущенные возможности роста.

Накопленные потери при этом за 8 лет составят не менее 26 трлн руб. Общее сокращение рабочих мест в результате составит 4,4 млн.

С учетом межотраслевого и мультипликативного эффекта негативные последствия для российской экономики могут оказаться даже выше. По предварительным экспертным оценкам они достигнут 8-9 трлн руб. в 2020 г., а за 8 лет суммарно - не менее 32-36 трлн руб. совокупного выпуска.

Важно отметить, что вступление в ВТО приведет к увеличению сырьевой ориентированности российской экономики. Как известно, в наименьшей степени от вступления в ВТО проиграны наши добывающие отрасли - нефтегазовый сектор, угольная промышленность, металлургия, производство минеральных удобрений и т. п. В

масштабах российской экономики доля этих отраслей составляет около 40%. Таким образом, недополученные 5,1% в совокупном выпуске, на самом деле составят 29% потерю оборота сельского хозяйства и обрабатывающего сектора промышленности (без нефтехимии и металлургии). Такое замедление развития производства представляет серьезную угрозу для устойчивости развития страны, поскольку, как показал последний мировой финансово-экономический кризис, в условиях глобализации он прежде всего бьет по сырьевым экономикам и национальным экономикам, не опирающимся на развитую индустрию.

Членство в ВТО будет способствовать дальнейшему расслоению общества по доходам и усилению социальной напряженности в стране, особенно в регионах, где нет значительных запасов природных ископаемых или мощностей по их переработке. По предварительным оценкам, только 10 регионов практически не проиграют от членства в ВТО - в них объем промышленного производства и сельского хозяйства к 2020 г. недополучит до 10% роста. В 42 регионах совокупный выпуск недополучит более 20% роста.

Рисковая составляющая функционирования промышленных предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, со вступлением России в ВТО значительно увеличится. Это в основном связано с тем, что ожидаемая реакция отраслей и секторов экономики на вступлении в ВТО не однозначна и пока предполагает по большей части упущенные возможности роста. Согласно исследованию, проведенному в статье, основные риски, связанные с членством в ВТО следующие: риски прямых потерь, риски упущенных возможностей роста, экономические риски, риски увеличения сырьевой ориентированности, риски дальнейшего расслоения общества.

ПРОБЛЕМЫ МЕТОДОЛОГИИ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

О.В. Баканач, Н.В. Проскурина
*Самарский государственный
экономический университет*

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

Потребление является заключительной стадией воспроизводственного процесса, которое сводится к использованию произведенного продукта для удовлетворения тех или иных потребностей, определяет и активно влияет на производство, выражая суть рыночной экономики. По объему потребления и приоритетным статьям потребительских расходов населения можно судить о качестве и уровне жизни, а также оценить влияние и последствия реформ на благосостояние различных категорий граждан и экономику страны в целом.

Анализ системы статистических показателей, объединяющих данные сельскохозяйственной статистики, балансов продовольственных ресурсов региона, социальной и демографической статистики, позволил сформировать многофакторные индексные модели потребления по основным группам продуктов питания в субъектах РФ за период 2005-2010 гг.: молоку и молочным продуктам, мясу и мясным продуктам, овощам и картофелю. В качестве результативных в данной модели используются показатели среднедушевого объема потребления основных продуктов питания. Факторные показатели отражают влияние объемов и пропорций использования естественных ресурсов сельского хозяйства (скота, посевных площадей), результативности применения этих ресурсов (продуктивность, урожайность), а также основные пропорции распределения сельскохозяйственной продукции.

Традиционно одно из ведущих мест в пищевом рационе граждан страны занимают молоко и молочные продукты, как в силу традиционных привычек, так и относительно невысокой стоимости данной категории продуктов питания. Особое внимание на сегодняшний момент уделяется влиянию потребления молока и молочных продуктов на состояние здоровья населения: чтобы отвечать требованиям здорового питания, человек должен потреблять 320-340 кг молока и молочных продуктов в год¹.

¹ Рекомендации по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающие современным требованиям здорового питания (утверждены Приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 2 августа 2010 г. № 593н).

Для анализа уровня потребления молока и молочных продуктов была построена мультипликативная модель¹, состоящая из следующих факторов:

$$Y_{\text{мол}} = \frac{S_{\text{лос}}}{N} \cdot \frac{S_{3+к}}{S_{\text{лос}}} \cdot \frac{KPC}{S_{3+к}} \cdot \frac{\bar{K}}{KPC} \cdot \frac{Pr_M}{\bar{K}} \cdot \frac{ЛП_M}{Pr_M},$$

$Y_{\text{мол}}$ - уровень потребления молока и молочных продуктов, кг/чел.;

\bar{N} - среднегодовая численность населения, тыс. чел.;

$S_{\text{лос}}$ - посевная площадь за год, тыс. га;

$S_{3+к}$ - посевная площадь кормовых и зерновых культур, тыс. га;

KPC - среднегодовое поголовье крупного рогатого скота, тыс. гол.;

Pr_M - производство молока за год, тыс. кг;

$ЛП_M$ - личное годовое потребление молока и молокопродуктов, тыс. кг;

\bar{K} - среднегодовое поголовье коров;

$\frac{Pr_M}{\bar{K}}$ - среднегодовой удой молока от одной коровы, кг/гол.;

$\frac{ЛП_M}{Pr_M}$ - соотношение объема личного потребления молока и молочных продуктов и объемов их производства.

На уровень потребления продуктов питания, в частности молока и молочной продукции, оказывает влияние как физическая (наличие продуктов питания на потребительском рынке), так и экономическая доступность продовольствия (материальные возможности по приобретению продукции населением).

Уровень потребления молока и молочных продуктов имеет существенные различия в федеральных округах РФ. Так, в 2010 г. самый высокий уровень потребления молока и молочных продуктов на душу населения отмечен в следующих федеральных округах: Приволжском - 285 кг/год; Северо-Западном - 272 кг/год и Сибирском - 264 кг/год².

Приволжский федеральный округ на протяжении последних 5 лет прочно занимает позицию лидерства по уровню потребления молока и молочной продукции, так как в большинстве регионов округа наблюдается сочетание физической и экономической доступности продовольствия.

Удельный вес данного федерального округа в общероссийском производстве молока составляет 33%. Здесь сосредоточено около 30% поголовья крупного рогатого скота и коров. Вместе с этим, в Приволжском федеральном округе реализуется 13 региональных программ по развитию молочного скотоводства и увеличению про-

¹ Зарова Е.В., Проживина Н.Н., Баканач О.В. Продовольственная безопасность Самарской области: Методология исследования и прогнозирования. М. - Самара, 2002. С. 40-49.

² Регионы России. Социально-экономические показатели, 2011 год : стат. сб. / Росстат. URL: www.gks.ru/bgd/regl/b11_14p/IssWWW.exe/Stg/d01/05-02.htm.

изводства молока¹. Так, в 2010 г. республики Башкортостан и Татарстан являлись абсолютными лидерами по производству молока и молочных продуктов в России. Для этих регионов также характерны высокие среднедушевые доходы. При сопоставлении со среднероссийским уровнем (18881 руб.), среднедушевые денежные доходы оказались выше в Самарской области (20279 руб.) и Пермском крае (19422 руб.). Самый низкий уровень потребления молока и молочных продуктов, несмотря на высокую экономическую доступность продовольствия, зафиксирован в Дальневосточном федеральном округе - 190 кг/год (среднедушевые доходы населения в федеральном округе составляют 20890 руб., что выше среднероссийского уровня). Данный федеральный округ занимает последнее место по поголовью крупного рогатого скота (465 тыс. гол.) и объемам производства молока и молочной продукции в РФ. Удельный вес округа в общероссийском производстве молока составляет всего около 2%. Здесь сосредоточено всего около 2% поголовья крупного рогатого скота и коров. Цены на сырье ниже себестоимости молока, что в свою очередь приводит к сокращению поголовья коров и негативно сказывается на уровне потребления, физической и экономической доступности данного вида продукции.

Для оценки меры влияния факторов на изменение уровня годового потребления молока и молочных продуктов в регионах Приволжского федерального округа за 2005-2010 гг. был применен метод индексного факторного анализа, в частности, метод цепных подстановок²:

$$\Delta Y^a = (a_1 - a_0) \cdot b_0 \cdot c_0 \cdot d_0 \cdot e_0 \cdot f_0 ;$$

$$\Delta Y^b = a_1 \cdot (b_1 - b_0) \cdot c_0 \cdot d_0 \cdot e_0 \cdot f_0 ;$$

$$\Delta Y^c = a_1 \cdot b_1 \cdot (c_1 - c_0) \cdot d_0 \cdot e_0 \cdot f_0 ;$$

$$\Delta Y^d = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 \cdot (d_1 - d_0) \cdot e_0 \cdot f_0 ;$$

$$\Delta Y^e = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 \cdot d_1 \cdot (e_1 - e_0) \cdot f_0 ;$$

$$\Delta Y^f = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 \cdot d_1 \cdot e_1 \cdot (f_1 - f_0) .$$

Результаты расчетов представлены в таблице. За рассматриваемый период времени среднедушевое потребление молока и молочных продуктов в Приволжском федеральном округе увеличилось на 7 кг/чел в год. Наиболее значительное влияние на величину абсолютного изменения результативного показателя оказали следующие факторы: молочная продуктивность коров и доля площади кормовых и зерновых культур в общей посевной площади. Положительное влияние увеличения продуктивности коров составило 51,6 кг/чел., в то время как снижение доли площади зерновых

¹ Информационный бюллетень Министерства сельского хозяйства РФ. 2011. № 8. С. 23. URL: documents/file_document/show/16918.133.htm.

² Леонтьева Т.И., Проскурина Н.В. Статистика: Индексный факторный анализ деловых ситуаций : учеб. пособие. Самара, 2010.

и кормовых культур в общей посевной площади привело к сокращению среднедушевого потребления населением молока и молочной продукции на 19 кг.

Влияние факторов на изменение уровня потребления молока и молочных продуктов в регионах Приволжского федерального округа, 2005-2010 гг.

Субъекты РФ	Абсолютное изменение уровня потребления молока и молочных продуктов						
	Всего	В том числе по факторам					
		Размер посевной площади в расчете на одного жителя	Доля площади зерновых и кормовых культур в общей посевной площади	Нагрузка КРС на 1 га посевной площади кормовых и зерновых культур	Доля коров в общем поголовье КРС	Молочная продуктивность коров	Соотношение объема потребления молока и молочных продуктов и объема их производства
Приволжский федеральный округ	7	1,53	-19,02	-7,46	-8,64	51,59	-11,00
Республика Татарстан	34	1,94	-10,52	4,40	-19,89	108,54	-50,47
Нижегородская область	24	3,18	-11,09	-38,87	-2,11	38,89	34,00
Саратовская область	23	9,75	-49,64	68,81	-7,23	30,33	-29,01
Пензенская область	12	-12,10	-27,93	20,69	-23,82	30,24	24,92
Республика Марий Эл	10	-67,88	-7,79	0,02	-15,97	55,02	46,61
Самарская область	9	-4,79	-37,53	-24,12	15,52	25,37	34,55
Удмуртская Республика	5	-15,63	1,64	-18,15	-12,20	65,92	-16,56
Оренбургская область	5	28,78	-20,34	-12,88	-2,17	64,01	-52,40
Ульяновская область	3	61,92	-25,12	-65,28	-15,04	30,55	15,97
Пермский край	-1	-40,57	-1,66	-11,31	-2,98	42,14	13,38
Кировская область	-4	-70,88	-1,37	-8,65	6,25	44,31	26,34
Республика Мордовия	-6	5,35	-3,50	-3,80	-36,79	85,32	-52,58
Чувашская Республика	-13	16,91	-0,46	-34,06	-11,80	74,26	-57,85
Республика Башкортостан	-30	11,94	-6,30	-37,73	-8,98	40,32	-29,25

Первое место по увеличению годового уровня потребления молока и молокопродуктов среди субъектов Приволжского федерального округа занимает Республика Татарстан, где прирост данного показателя за рассматриваемый период составил 34 кг. Наиболее значительное положительное влияние на результативный показатель в республике оказало увеличение молочной продуктивности коров, обусловившее возрастание годового уровня потребления на 108,5 кг. Фактором, наиболее негативно повлиявшим на изменение результативного показателя (-50,5 кг), является сокращение доли потребления молока и молокопродуктов в объеме их производства.

Среди субъектов Приволжского федерального округа значительное сокращение годового уровня потребления молока и молокопродуктов (на 30 кг) наблюдалось в Республике Башкортостан, что объясняется в большей степени увеличением молочной продуктивности коров - на 40,32 кг (положительное влияние) и снижением нагрузки крупного рогатого скота на 1 га посевной площади кормовых и зерновых культур - на 37,7 кг (отрицательное влияние).

Особое внимание следует уделить анализу изменений, произошедших в уровне потребления молока и молочной продукции в Самарской области.

Абсолютное увеличение годового уровня потребления молока и молокопродуктов в пересчете на молоко по Самарской области за 2005-2010 гг. составило 9 кг, что обусловлено влиянием таких факторов, как:

- сокращение общих посевных площадей в расчете на душу населения (а), что привело к уменьшению годового уровня потребления молока и молочной продукции на 4,8 кг;

- сокращение доли зерновых и кормовых культур в общей посевной площади (b), которое обусловило снижение годового уровня потребления молока и молокопродуктов на 37,5 кг;

- уменьшение нагрузки крупного рогатого скота на 1 га посевной площади, занятой кормовыми и зерновыми культурами (с), вызвавшее сокращение годового уровня потребления данной группы продуктов питания на 24,1 кг;

- рост поголовья коров в общем поголовье крупного рогатого скота (d), обеспечившее увеличение годового уровня потребления молока и молокопродуктов на 15,5 кг;

- увеличение молочной продуктивности коров (е), которое привело к увеличению результативного показателя на 25,4 кг;

- увеличение доли потребления молока и молочной продукции в объеме их производства (f), обусловившее увеличение результативного показателя на 34,5 кг.

Абсолютное изменение результативного показателя под влиянием включенных в модель факторов показывает общее изменение годового уровня потребления молока и молокопродуктов по Самарской области за 2005-2010 гг.:

$$-4,8 + (-37,5) + (-24,1) + 15,5 + 25,4 + 34,5 = 9 \text{ (кг)}.$$

Относительное изменение общей величины годового потребления молока и молокопродуктов за период с 2005 по 2010 г. составило 3,9%, т.е.

$$0,979 * 0,834 * 0,872 * 1,094 * 1,141 * 1,168 = 1,039,$$

что объясняется сокращением общей посевной площади в расчете на одного жителя населения на 2,07%, уменьшением доли площадей кормовых и зерновых культур на 16,6 %, сокращением поголовья крупного рогатого скота в расчете на 1 га посевных площадей кормовых и зерновых культур на 12,8%, увеличением доли коров в поголовье крупного рогатого скота на 9,4%, увеличением среднего годового надоя молока от одной коровы на 14,1% и увеличением доли потребления молока и молокопродуктов в объеме его производства на 16,8%.

Таким образом, результаты индексного факторного анализа уровня потребления основных продуктов питания (на примере молока и молочных продуктов) в разрезе субъектов РФ с применением мультипликативных моделей могут быть использованы органами государственного управления для комплексного оценивания состояния и развития АПК регионов, что является необходимым аспектом в принятии управленческих решений и проведении эффективной социальной - экономической политики в области сельского хозяйства.

С.В. Блинова

*Самарский государственный
экономический университет*

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РЕГИОНОВ ПФО

Размер заработной платы должен быть достаточным для удовлетворения самых необходимых физиологических и социальных потребностей человека. Поэтому она должна быть не менее прожиточного минимума. Оплата труда необходима работнику для восстановления затраченной в процессе труда энергии, а также увеличения потенциальных возможностей своей рабочей силы.

Прожиточный минимум это совокупный показатель объема и структуры потребления важнейших материальных благ и услуг на минимально допустимом уровне, обеспечивающем условия для поддержания активного физического состояния человека.

Согласно п. 2 ст. 4 Федерального закона "О прожиточном минимуме в Российской Федерации" Правительство Российской Федерации установлена величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации за I квартал 2012 г. на душу населения 6307 руб., для трудоспособного населения - 6827 руб., пенсионеров - 4963 руб., детей - 6070 руб.

В настоящем исследовании проанализирована дифференциация среднедневной заработной платы от изменений размера среднедушевого прожиточного минимума 1 трудоспособного в день по регионам Приволжского федерального округа в 2011 г., а также составлен интервальный прогноз увеличения среднедневной заработной платы при условии повышения величины прожиточного минимума.

В ходе проведения статистического моделирования получено следующее уравнение регрессии $\tilde{y} = 3,67 \cdot x - 481,57$, на основании которого можно заключить, что с увеличением среднедушевого прожиточного минимума 1 трудоспособного в день на 1 руб. среднедневная заработная плата возрастет на 3,67 руб.

Средняя ошибка аппроксимации модели не превышает 10%.

Коэффициент парной корреляции показывает тесноту связи среднедушевого прожиточного минимума 1 трудоспособного в день и среднедневной заработной платы

$$r = b \cdot \frac{\sigma_x}{\sigma_y} = 3,67 \cdot \frac{21,46}{115,05} = 0,68, \text{ связь между показателями признается умеренной.}$$

ренной.

Установленная теснота связи статистически значима при уровне вероятности 95% ($t_{расч.}(3,25) > t_{табл.}(2,18)$).

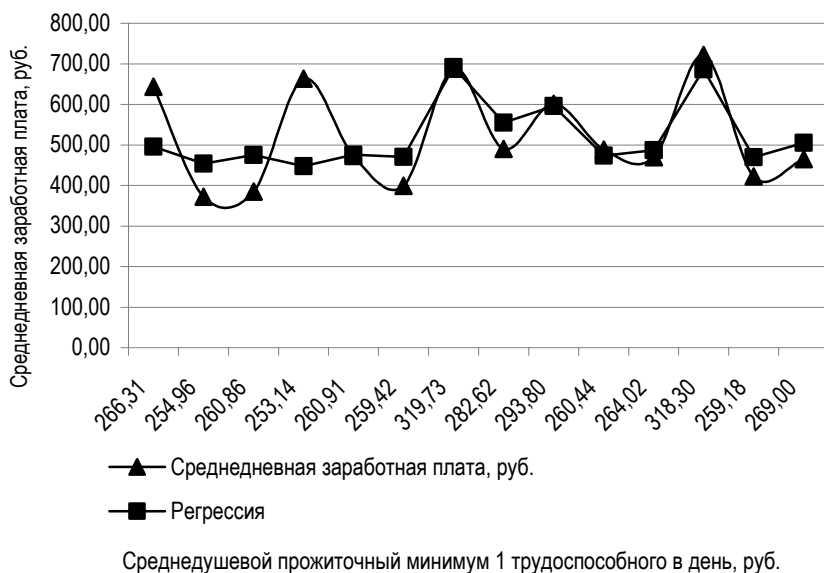


Рис.

Значение коэффициента детерминации ($r^2 = 0,47$) свидетельствует о том, вариации среднедушевого прожиточного минимума обуславливает изменение среднедневной заработной платы на 47%.

На основе полученной модели определены интервалы изменения среднедневной заработной платы, при условии повышения прожиточного минимума в среднем на 7% по территориям Приволжского федерального округа.

Уровень прожиточного минимума для трудоспособного населения при условии повышения составит $x_p = \bar{x} \cdot 1,07 = 273,05 \cdot 1,07 = 292,16$ руб., тогда точечный прогноз среднедневной заработной платы составит $\tilde{y}_p = 3,67 \cdot 292,16 = 1071,86$ руб.

Ошибка прогноза определена по формуле:

$$m_{\tilde{y}} = \sigma_{\text{осм}} \cdot \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(x_p - \bar{x})^2}{\sum (x - \bar{x})^2}} = \sqrt{\frac{98523,6}{14 - 1 - 1}} \cdot \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(292,16 - 273,05)^2}{6448,9}} = 96,24 \text{ руб.}$$

При этом предельная ошибка прогноза составит:

$$\Delta \tilde{y}_h = t_{\text{табл.}} \cdot m_{\tilde{y}} = 96,24 \cdot 2,36 = 209,68 \text{ руб.}$$

Доверительный интервал дифференциации среднедневного заработка будет иметь вид:

$$1071,86 - 209,68 < \tilde{y} < 209,68 + 1071,86, \\ 862,18 < \tilde{y} < 1281,55.$$

Каждый регион имеет право устанавливать свою величину прожиточного минимума, поэтому данный показатель по территориям Поволжья различен. Так, Правительством РФ утвержден размер среднедушевого прожиточного минимума в I квартале 2011 г. на уровне 6986 руб. на одного трудоспособного, т.е. в день прожиточный минимум составит 232,87 руб. Исходя из данных интервального прогноза результатов апробации полученной модели дифференциация среднедневной заработной платы составит 862-1281 руб. в день, при условии повышения прожиточного минимума на 7%.

А.Ю. Горлач

*Самарский государственный
аэрокосмический университет
им. акад. С.П. Королева
(национальный исследовательский
университет)*

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ РЕАЛИЗАЦИИ ПОРТФЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В данной статье предложены методы оценки и управления рисками реализации портфелей инвестиционных проектов при помощи механизмов статистического имитационного моделирования.

При реализации инвестиционных проектов реальные значения финансовых потоков подвергаются воздействию различных случайных факторов, что приводит к их

отклонению от плановых значений. Отклонения значений финансовых потоков могут привести к снижению показателей эффективности проектов по сравнению с плановыми (детерминированными) значениями. В связи с этим, актуальной является задача статистической оценки реальных значений финансовых потоков и разработки методов, позволяющих снизить риск негативных отклонений показателей эффективности в рассматриваемых портфелях инвестиционных проектов.

Задача оценки рисков реализации инвестиционных проектов решается в два этапа. На первом этапе выполняется построение имитационной модели, учитывающей влияние случайных факторов на значения реальных финансовых потоков инвестиционных проектов. На втором этапе с помощью построенной модели выполняется значительное количество имитаций; на каждой имитации рассчитывается значение рассматриваемого показателя эффективности, после чего с помощью выравнивания полученной статистической функции распределения показателя нормальным законом оценивается вероятность превышения или недостижения определенного значения показателя как мера соответствующего риска.

Более трудоемкой оказывается задача разработки эффективных методов управления рисками реализации портфелей инвестиционных проектов. Для решения данной задачи в имитационную модель, с помощью которой оцениваются риски, включаются различные механизмы управления, ограничения и коррекции текущих значений инвестиций и доходов на каждом этапе реализации проектов¹. Имея определенные наборы упомянутых механизмов, можно составить алгоритм, последовательно выполняющий статистическое имитационное моделирование портфеля проектов при всех возможных сочетаниях механизмов. Применение этого алгоритма позволяет выбрать такое сочетание механизмов управления, ограничения и коррекции, при котором значение рассматриваемого риска будет минимальным как в каждом отдельно взятом проекте, так и во всем портфеле рассматриваемых инвестиционных проектов.

Алгоритм оптимизации выбора сочетания механизмов для снижения уровня выбранного риска, представлен на рисунке. Перед запуском процедуры, реализующей данный алгоритм, пользователь сначала выбирает риск, который необходимо оценить (риск превышения или недостижения определенного значения показателя). Затем задается значение интересующего показателя в каждом проекте (при оценке рисков показателей эффективности) либо в портфеле проектов в целом (например, при рассмотрении рисков, связанных с оценкой штрафов за перераспределение инвестиций между проектами²).

¹ Дуплякин В.М. Статистическое имитационное моделирование риска реализации инвестиционного проекта : метод. указания. Самара, 2009.

² Горлач А.Ю. Статистическое имитационное моделирование показателей инвестиционных проектов при межпроектном взаимодействии // Математические модели современных экономических процессов, методы анализа и синтеза экономических механизмов. Актуальные проблемы и перспективы менеджмента организаций в России : сб. ст. VII-й Всерос. науч.-практ. конф. Вып. 7. Самара, 2012. С. 8-14.

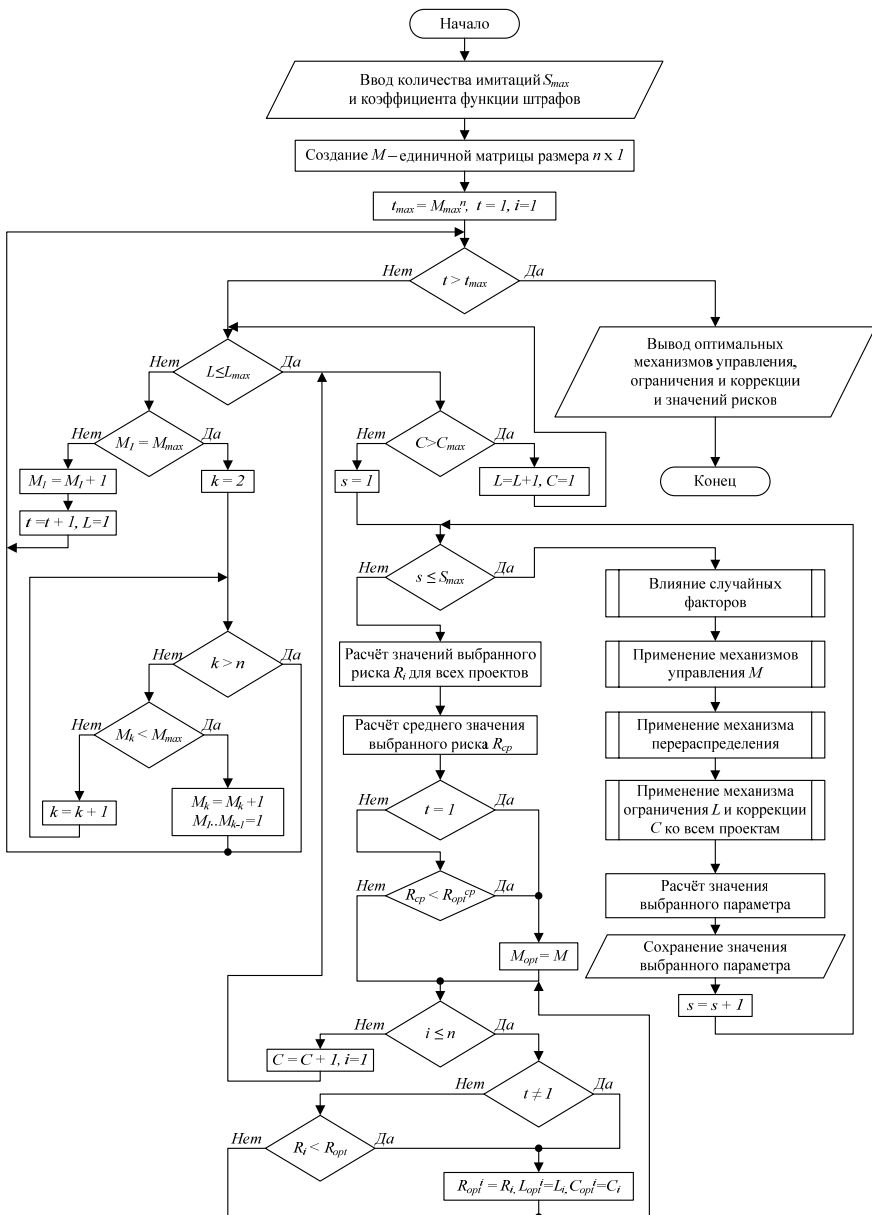


Рис. Алгоритм определения оптимальных механизмов управления, ограничения и коррекции для минимизации заданного риска

Математическая модель оптимизации представлена формулой:

$$R \left(z^*, z \left(I4(M_1..M_n, L_1..L_n), CF2(C_1..C_n), d(r_{sis}, r_{min}, r_{inf}) \right) \right) \xrightarrow{M_1..M_n, L_1..L_n, C_1..C_n} \min ,$$

где R - статистическая оценка выбранного риска;

z^* - граница оцениваемого показателя, заданная пользователем;

z - показатель эффективности, для которого оценивается риск;

$I4(M_1..M_n, L_1..L_n)$ - окончательный результат формирования инвестиций, зависящий от выбора механизмов управления текущим инвестированием $M_1..M_n$ и механизмов ограничения максимального инвестирования $L_1..L_n$;

$CF2(C_1..C_n)$ - окончательный результат формирования значений доходов с учетом механизмов коррекции $C_1..C_n$;

$d(r_{sis}, r_{min}, r_{inf})$ - ставка дисконтирования.

Выходными данными предложенного алгоритма оптимизации являются названия механизмов управления, ограничения и коррекции, а также значение рассматриваемого риска в каждом проекте.

Исследуем эффективность предложенного алгоритма, используя тестовые данные - портфель из трех инвестиционных проектов, плановые параметры которых представлены в таблице.

Плановые параметры инвестиционных проектов

Период	1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Плановые инвестиции в проекты, тыс. руб.	1	2	74,27	74,31	74,35	74,39	74,43	74,47	74,51	74,55	74,59	74,63
	2	3	-	-	-	-	-	-	25,58	25,73	25,88	26,03
	3	4	-	-	-	-	-	-	72,8	70,42	68,04	65,66
Плановые доходы от проектов, тыс. руб.	1	5	66,54	73,93	83,17	115,3	138,5	173,2	173,2	173,2	173,2	173,2
	2	6	-	-	-	-	-	-	9,86	25,28	36,08	46,14
	3	7	-	-	-	-	-	-	24,5	37,75	57,92	68,01
Уровень инфляции	8	0,01	0,077	0,084	0,091	0,098	0,105	0,112	0,119	0,126	0,133	

Продолжение таблицы

1	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
2	74,67	74,71	74,75	74,79	74,83	74,87	74,91	74,95	74,99	75,03	75,07	75,11	75,15
3	24,18	26,33	26,48										
4	63,28	60,9	58,52	56,14	53,76	51,38	49	46,62	44,24	41,86	39,48		
5	173,2	173,2	173,2	173,2	173,2	173,2	173,2	173,2	173,2	173,2	173,1	173,1	173,1
6	46,22	46,3	46,38										
7	67,12	66,22	65,31	64,42	63,53	62,64	61,73	60,83	59,94	59,03	58,14		
8	0,14	0,147	0,154	0,161	0,168	0,175	0,182	0,189	0,196	0,203	0,21	0,217	0,224

Для примера будем рассматривать риск недостижения планового значения чистой приведенной стоимости во всех трех проектах: в первом проекте 105,94 условных денежных единиц, во втором проекте 0,85 и в третьем минус 13,77 условных денежных единиц.

В случае, когда механизмы управления, ограничения и коррекции не применяются, риск недостижения плановых значений чистой приведенной стоимости составляет 0,42 в первом проекте, 0,41 во втором проекте и 0,49 в третьем проекте. Такой уровень риска можно оценивать как значительный.

С помощью разработанного алгоритма получены следующие результаты.

Оптимальные механизмы управления текущим инвестированием: в проектах 1 и 3 - инвестирование с учетом отклонения инфляции предшествующего периода от планового значения, в проекте 2 - обратное влияние накопленного объема инвестирования. Оптимальные механизмы ограничения объема инвестирования: в проекте 1 - обратное влияние текущей реализации инвестирования в предшествующий период, в проектах 2 и 3 - обратное влияние динамики инвестирования в предшествующий период. Оптимальный механизм коррекции текущих значений доходов во всех проектах - последствие предшествующего результата.

Применение указанных механизмов позволяет снизить риск недостижения плановых значений чистой приведенной стоимости до следующих значений: 0,01 в первом проекте, 0,01 во втором проекте и 0,08 в третьем проекте, что подтверждает эффективность предложенной методики управления рисками.

Н.Н. Даниленко, Н.В. Рубцова
*Байкальский государственный
университет экономики и права,
г. Иркутск*

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СТАТИСТИЧЕСКОЙ БАЗЫ ТУРИСТСКОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ (на примере Прибайкалья)¹

Состояние и развитие туристской сферы региона целесообразно осуществлять, основываясь на уже разработанной и апробированной методологической основе соответствующего анализа, рекомендованной ЮНВТО (Всемирная туристская организация)². Обращаясь непосредственно к имеющейся информационной базе в отчетах национальной (Росстат)³ и региональной (Иркутскстат)⁴ служб статистики, характеризующей туристскую сферу региона, необходимо отметить, что в открытом доступе присутствует несколько официальных статистических отчетов как общих (социально-экономического характера)⁵, так и специализированных (посвященных непо-

¹ Тезисы публикуются при поддержке Минобрнауки России в рамках выполнения НИР "Институциональные изменения в сфере социально значимых услуг и их влияние на устойчивое развитие Прибайкальского региона" по госзаданию университету (номер регистрации в ЦИТИС 01201256018).

² ЮНВТО (официальный сайт). URL: <http://www2.unwto.org>.

³ Росстат (официальный сайт). URL: www.gks.ru. См. также: Федеральное агентство по туризму (Ростуризм) (официальный сайт). URL: <http://www.russiatourism.ru>.

⁴ Иркутскстат (официальный сайт). URL: <http://irkutskstat.gks.ru>.

⁵ Регионы России. Социально-экономические показатели, 2011 : стат. сб. / Росстат. М., 2011.

средственно сфере туризма)¹. В таблице представлено сравнение имеющихся статистических данных с перечнем показателей для анализа туристской сферы, рекомендованным ЮНВТО, которое показало следующее.

**Наличие и соответствие показателей российского статистического учета
(национальный и региональный уровень) перечню показателей
для оценки состояния и развития туризма ЮНВТО**

Показатели ЮНВТО ¹⁾		Показатели национальной статистики (на уровне регионов) ²⁾	Показатели региональной статистики ³⁾
		1990-2010 гг.	2000-2010 гг.
1		2	3
Немонетарные	Количество поездок и проведенных ночей в разбивке по видам туризма (въездной, внутренний, выездной) и категориям посетителей (туристы, экскурсанты, посетители)	Число реализованных населению турпакетов ⁴⁾	Число обслуженных туристов ⁵⁾
	Въездной туризм: количество прибытий и проведенных ночей в разбивке по видам транспорта	Отсутствуют	Отсутствуют
	Количество заведений и возможности по размещению (число номеров, число коек) в разбивке по формам размещения	Число коллективных средств размещения Число номеров (комнат) Число мест (коек) в месяц максимального развертывания ⁶⁾	Число гостиниц и аналогичных средств размещения Число специализированных средств размещения Единовременная вместимость средств размещения Число номеров
	Количество заведений в отраслях туризма, классифицируемых по среднему числу рабочих мест	Отсутствуют	Отсутствуют
Основные агрегированные	Расходы, относящиеся к туризму внутри региона	Отсутствуют	Отсутствуют
	Потребление, относящееся к туризму внутри региона	Отсутствуют	Отсутствуют
	Валовая добавленная стоимость, создаваемая в отраслях туризма (ВДСОТ)	Отсутствуют	Отсутствуют
	Валовая добавленная стоимость, создаваемая непосредственно в туризме (ВДСНТ)	Отсутствуют	Отсутствуют
	Валовой внутренний продукт, создаваемый непосредственно в туризме (ВВПНТ)	Отсутствуют	Отсутствуют

¹ См.: Деловое Приангарье. Туристско-гостиничный бизнес : стат. сб. / Иркутскстат. Иркутск, 2011; Культура, туризм и отдых в Приангарье : стат. сб. / Федер. служба гос. статистики. М., 2010; О некоторых аспектах развития туризма в Российской Федерации в 2008-2010 годах : стат. бюл. / Росстат. М., 2011; Туризм и туристские ресурсы в России, 2004 : стат. сб. / Росстат. М., 2004.

	1	2	3
Другие агрегированные	Занятость в секторе туризма	Среднесписочная численность работников	Среднесписочная численность работников
	Валовое накопление основного капитала в секторе туризма	Отсутствуют	Отсутствуют
	Коллективное туристское потребление	Отсутствуют	Отсутствуют
	Общий объем спроса, относящийся к туризму внутри страны	Отсутствуют	Отсутствуют

¹⁾ По данным ЮНВТО (официальный сайт - <http://www2.unwto.org>). Более подробно о подходах и показателях оценки результативности туристской сферы см.: Рубцова Н.В. Основные подходы к оценке результативности туризма и проблема их использования в условиях российской практики на региональном уровне // Актуальные вопросы сферы услуг / под ред. Т.Д. Бурменко. Иркутск, 2012.

²⁾ См.: О некоторых аспектах развития туризма в Российской Федерации в 2008-2010 годах : стат. бюл. / Росстат. М., 2011; Туризм и туристские ресурсы в России, 2004 : стат. сб. / Росстат. М., 2004.

³⁾ См.: Деловое Приангарье. Туристско-гостиничный бизнес : стат. сб. / Иркутскстат. Иркутск, 2011; Культура, туризм и отдых в Приангарье : стат. сб. / Федер. служба гос. статистики. М., 2010.

⁴⁾ Данные только за 2010 г. Показатель не структурирован по категориям посетителей.

⁵⁾ Данные за 2000-2010 гг. Показатель не структурирован по категориям посетителей.

⁶⁾ Данные по всем показателям только за 2010 г.

Во-первых, в российской статистической отчетности на региональном уровне отсутствует большинство показателей, рекомендуемых для оценки состояния и развития туризма ЮНВТО - в частности все основные агрегированные показатели, большинство прочих агрегированных показателей (кроме занятости в секторе туризма). Некоторый набор данных по немонетарным показателям присутствует только по показателю "количество заведений и возможности по размещению" (за период 2000-2008 гг.).

Во-вторых, не представляется возможным при помощи расчетов получить отсутствующие агрегированные показатели, поскольку в статистических отчетах показатели "расходы (потребление), относящиеся к туризму"; "валовая добавленная стоимость региона"; "региональный валовой внутренний продукт"; "оборот организаций" и прочие показатели представлены в разрезе отраслей ОКВЭД (общероссийский классификатор видов экономической деятельности). В ОКВЭД такой вид деятельности как "туризм" отсутствует, а виды деятельности, непосредственно относящиеся к туризму, либо объединены с прочими видами деятельности (например, гостиницы и рестораны), либо данные по отраслям не структурированы, т.е. не позволяют выделить в общем показателе долю, относящуюся непосредственно к туризму (например, транспорт, торговля, культурно-досуговые услуги, спортивные и рекреационные услуги и пр.).

Сравнение российской информационной базы с международной методологической основой для ее анализа позволяет констатировать, что в настоящее время оте-

качественный статистический учет, не соответствует международным стандартам, а имеющаяся статистика не позволяет проводить качественный, глубокий анализ состояния туристской сферы (как на региональном, так и на национальном уровнях), выявлять тенденции ее развития, осуществлять адекватные межрегиональные, межнациональные и международные сравнения.

Выявленная проблема носит системный характер и требует проведения комплекса соответствующих мероприятий, направленных на модернизацию статистического учета в туристской сфере, выработку поддерживающей законодательной базы и обеспечение ее исполнения. Данные рекомендации должны осуществляться на всех уровнях: национальном, региональном и местном. Изменение существующей системы статистического учета в России в аспекте рекомендаций, сформированных ЮНВТО, обеспечит появление качественных исследований туристской сферы, адекватного (соответствующего мировым стандартам) и регулярного анализа ее состояния и развития. Такие исследования послужат надежной основой для разрабатываемых национальными и региональными государственными службами концепций и программ развития туристской сферы, адекватного анализа эффективности их реализации, оценки конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности региона как туристской дестинации¹.

А.С. Котельникова

*Самарский государственный
экономический университет*

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЫНКА ЖИЛЬЯ В РЕГИОНАХ РФ

Еще несколько лет назад приобретение собственного благоустроенного жилья было практически несбыточной мечтой для семьи со средним уровнем доходов. Сегодня, когда получило развитие ипотечное кредитование и другие разнообразные программы кредитования приобретения недвижимости, покупка квартиры стала реальностью для любого россиянина. Спрос, как известно, рождает соответствующее предложение, и в сложившихся рыночных условиях жилищное строительство стало перспективным бизнесом. Однако беспрепятственное развитие такого бизнеса затруднено рядом проблем, с которыми сталкиваются как российские фирмы, так и иностранные инвесторы на стадии исследования уже сформированного рынка жилья в стране.

Территория России сильно дифференцирована по многим показателям, влияющим на стоимость жилья и уровень благосостояния населения. Рассматривая

¹ См. также: *Людвиг Л.П.* Развитие регионального туризма на основе стратегии управления туристическими ресурсами : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Иркутск, 2006; *Носов И.В.* Состояние и особенности развития рынка гостиничных услуг // Теория и практика общественного развития. 2012. № 2.

показатель средней стоимости жилья необходимо учитывать, что Росстат публикует данные по субъектам РФ. Однако на его территории может находиться значительное количество поселений, сильно отличающихся друг от друга, как по уровню жизни, так и по качеству и стоимости жилья.

Данные официальной и доступной для большинства исследователей статистики о стоимости жилья существенно расходятся с информацией риэлторов. При этом необходимо принять во внимание, что риэлторские компании, как правило, работают на локальных рынках жилья, сформировавшихся в отдельно взятом населенном пункте, преимущественно административных центрах. По оценкам специалистов, расхождение между показателями стоимости жилья может составлять более 30%. Данные риэлторов, безусловно, более объективно характеризуют ситуацию на локальных рынках, однако, использование такой информации для оценки цен на жилье для субъекта РФ в целом затруднено отсутствием данных в свободном доступе и ведет к значительным искажениям из-за неполного охвата всех населенных пунктов региона.

Таким образом, представляется целесообразным характеризовать ситуацию на рынке жилья, сложившуюся в каждом отдельном регионе, с помощью совокупности показателей, учитывающих различные социально-экономические факторы и особенности субъектов РФ. Наиболее важными аспектами являются: демографическая ситуация и текущий уровень благосостояния населения, социально-экономическая характеристика региона, условия ценовой и тарифной политики в сфере жилищного строительства и эксплуатации жилищного фонда, параметры бюджетно-нормативной и кредитно-финансовой системы и т.д.

В основу кластеризации регионов РФ может быть положена следующая система показателей: X_1 - валовой региональный продукт, руб. на душу населения в год; X_2 - средний размер банковских вкладов (депозита) физических лиц на рублевых и валютных счетах в сберегательном банке РФ, руб.; X_3 - объем инвестиций в основной капитал в расчете на душу населения, руб.; X_4 - ввод в действие жилых домов, кв. м на 1000 человек населения;

X_5 - удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда, %; X_6 - ежемесячные среднедушевые денежные доходы населения, скорректированные на величину среднемесячных потребительских расходов, руб.; X_7 - величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, установленная в субъектах РФ, руб. в месяц;

X_8 - общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, кв. м; X_9 - уровень безработицы, %; X_{10} - удельный вес общей площади жилых помещений, оборудованной водопроводом, %; X_{11} - удельный вес общей площади жилых помещений, оборудованной канализацией, %;

X_{12} - удельный вес общей площади жилых помещений, оборудованной центральным отоплением, %; X_{13} - удельный вес общей площади жилых помещений, оборудованной ванными, %; X_{14} - удельный вес общей площади жилых помещений, оборудованной горячим водоснабжением, %;

X_{15} - средняя стоимость на рынке первичного жилья, руб. за 1 кв. м общей площади.

Результаты кластерного анализа

Номер кластера	Состав кластера	Характеристика кластера
1	г. Москва г. Санкт-Петербург Камчатский край Республика Саха (Якутия) Сахалинская область Тюменская область	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Высокий уровень экономического благосостояния населения ✓ Высокое качество жилья ✓ Высокий уровень цен на жилье
Итого в кластере		6
2	Белгородская область, Астраханская область, Владимирская область, Волгоградская область, Воронежская область, Иркутская область, Калининградская область, Калужская область, Кемеровская область, Краснодарский край, Красноярский край, Ленинградская область, Липецкая область, Московская область, Нижегородская область, Новосибирская область, Оренбургская область, Орловская область, Пензенская область, Пермский край, Приморский край, Республика Адыгея, Республика Карелия, Республика Коми, Республика Марий Эл, Республика Северная Осетия - Алания, Республика Татарстан, Ростовская область, Рязанская область, Самарская область, Саратовская область, Свердловская область, Ставропольский край, Томская область, Тульская область, Удмуртская Республика, Ульяновская область, Хабаровский край, Челябинская область, Ярославская область	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Средний уровень экономического благосостояния населения ✓ Среднее качество жилья ✓ Средний уровень цен на жилье
Итого в кластере		40
3	Брянская область, Алтайский край, Амурская область, Архангельская область, Вологодская область, Еврейская автономная область, Забайкальский край, Ивановская область, Кировская область, Костромская область, Курганская область, Курская область, Новгородская область, Омская область, Псковская область, Республика Алтай, Республика Башкортостан, Республика Бурятия, Республика Дагестан, Республика Калмыкия, Республика Мордовия, Республика Тыва, Республика Хакасия, Смоленская область, Тамбовская область, Тверская область, Чувашская Республика	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Низкий уровень экономического благосостояния населения ✓ Низкое качество жилья ✓ Низкий уровень цен на жилье
Итого в кластере		27
Итого регионов		73

Результаты проведения кластерного анализа по данным Росстата за 2011 г. представлены в таблице.

МЕТОДЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТА

Развитие транспортной системы страны является необходимым условием экономического роста, повышения конкурентоспособности национальной экономики и качества жизни населения. В современном мире очень большую роль играет мобильность населения. Рассматривая микроуровень, каждому человеку необходимо добраться до места работы, учебы и приступить к выполнению своих обязанностей, и внести свой вклад в экономику страны. Аналогично и на макроуровне - на уровне государств, непрерывно происходит взаимодействие, которое не может быть осуществлено без услуг транспорта. К примеру, можно рассмотреть всемирную торговую организацию, членом которой с недавнего времени является Российская Федерация. Используя новые преимущества, производители смогут поставлять свою продукцию в другие страны на более выгодных условиях. Транспортирование продукции является продолжением процесса производства, так как производство ее заканчивается тогда, когда она доставлена потребителю. Но все это лишено смысла при отсутствии или недостаточном уровне развития транспорта. Он играет исключительно важную роль как огромный непрерывно действующий конвейер, который обеспечивает перемещение грузов промышленности и сельского хозяйства и перевозку населения страны.

Важную роль в четкой организованной работе транспорта играет статистика, которая изучает количественную сторону явлений и процессов, присущих транспорту как особой отрасли материального производства. Статистика транспорта разрабатывает систему показателей, характеризующих перевозки грузов и пассажиров, техническую оснащенность, наличие и использование подвижного состава, использование рабочей силы, результаты финансовой деятельности и другие стороны работы транспортных предприятий¹. Статистическое исследование такого вида деятельности как транспорт, необходимо для выявления проблем, препятствующих его развитию, или наоборот, выделения факторов, оказывающих положительное влияние. А полученные результаты получают широкое применение и будут востребованы, как органами государственной власти, так и частным перевозчиком, желающим снизить эксплуатационные затраты и повысить доходность своего предприятия.

Одними из основных показателей деятельности транспорта является пассажирооборот (для пассажирского транспорта), и грузооборот (для транспорта, осуществляющего перевозку грузов различного характера).

¹ Бушев В.Т., Барановская Т.А. Статистика транспорта : учеб.-метод. пособие. Гомель, 2008. С. 4.

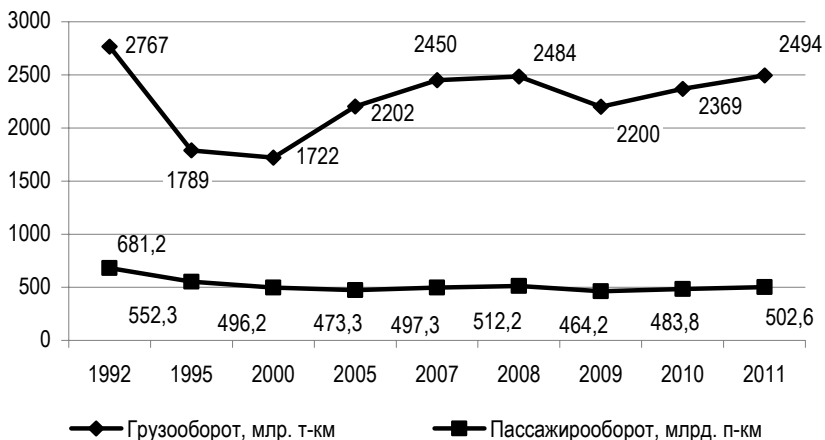


Рис. Динамика грузооборота и пассажирооборота по Российской Федерации за период с 2000 по 2011 г.*

* По данным Федеральной службы государственной статистики (см.: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/trnsnsport/#>).

За 11 лет, в период с 2000 по 2011 г., грузооборот по всем видам транспорта, без учета трубопроводного, увеличился практически в 2 раза (45%), с 1722 млн до 2494 млн тонно-километров. 85% всех грузоперевозок приходится на железнодорожный транспорт, вторым по значимости является автомобильный транспорт, на его долю приходится около 9% общего грузооборота.

При рассмотрении пассажирского транспорта за аналогичный период, кардинальных изменений объема пассажирских перевозок не наблюдается. Пассажиरोоборот находится в пределах от 470 до 512 млрд пассажиро-километров. Относительно 2000 г. его рост составил 1,3%. Рассмотрение структурной составляющей выглядит более интересным - самыми востребованными видами пассажирского транспорта являются: воздушный, железнодорожный и автобусный. Если доля автобусного пассажирского транспорта на протяжении 11 лет остается практически неизменной (на уровне 28%), то доля железнодорожного транспорта постепенно снижается и значительно (более чем в 3 раза) возрастает доля воздушного.

Представленные данные были получены в результате анализа динамики, который является одним из базовых статистических методов. Любое исследование целесообразно начинать с изучения явления за предшествующие года, это позволит получить представление об изменении исследуемого показателя в разные временные промежутки. Еще одним базовым методом может послужить вычисление описательных статистик, на основе которых можно делать выводы о нормальности распределения признака, вариации, дифференциации и других показателей, дающих общее представление об изучаемом явлении.

Проблему выявления положительно и негативно влияющих факторов призван решить корреляционно-регрессионный анализ, основной задачей которого является количественное определение тесноты связи между результативным и множеством факторных признаков. При корреляционной зависимости изменение значений факторных признаков влечет за собой изменение среднего значения результативного признака. Построенная корреляционно-регрессионная модель, так же позволит выполнить прогноз развития на несколько периодов вперед, с учетом влияния включенных в модель факторов, что значительно повышает надежность прогнозируемых значений.

Отображая в цифрах фактическое состояние транспорта, статистика дает исходную базу для разработки и воплощения в жизнь необходимых мер для дальнейшего развития всех видов транспорта, их технического оснащению с целью повышения эффективности перевозок грузов и пассажиров как на уровне микроэкономики, так и на уровне макроэкономики.

Н.И. Меркушова, М.И. Кот
*Самарский государственный
экономический университет*

СИСТЕМА ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗМЕР ДЕПОЗИТОВ НАСЕЛЕНИЯ

Коммерческие банки - специфические кредитные институты, которые, с одной стороны, привлекают временно свободные средства; с другой - удовлетворяют за счет этих привлеченных средств разнообразные финансовые потребности предприятий, организаций и населения.

Статистический анализ вкладов физических лиц показывает уровень проникновения банковских услуг в регионах, доступность кредитных организаций для населения России, и возможные диспропорции. Фактические данные в целом по Российской Федерации свидетельствуют о том, что отрицательная динамика показателя наблюдается только в кризисный 2008 г. (-4%). Темп прироста вкладов населения после кризисного 2008 г. стал ускоряться: если по итогам 2009 г. прирост составил 27%, то по результатам следующего 2010 г. отмечен прирост уже на 44%, а это почти 2,5 трлн руб.

Вместе со стремительным ростом депозитов, привлеченных от населения, еще более высокими темпами увеличивалась задолженность физических лиц по кредитам.

Не бесспорным, но достаточно информативным является показатель обеспеченности вкладами задолженности по кредитам, рассчитанный по принципу относительной величины координации (см. рисунок).

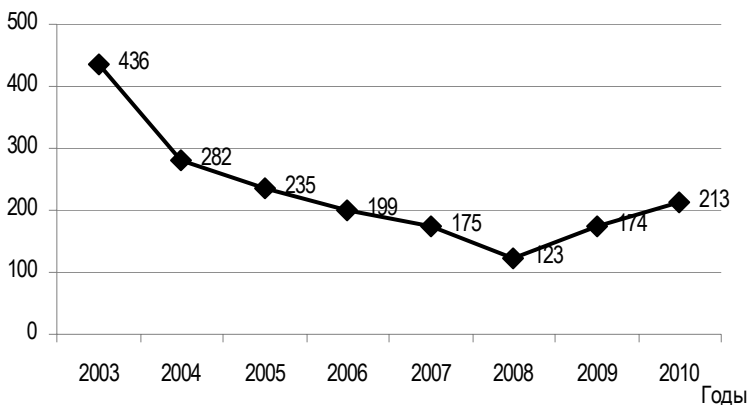


Рис. Динамика обеспеченности вкладами задолженности по кредитам по РФ

Величина вкладов на каждые 100 руб. выданных кредитов последовательно снижалась с 2003 по 2008 г. В последующие годы тенденция изменилась, что обусловлено более высокими темпами прироста вкладов физических лиц.

В разрезе регионов и федеральных округов наблюдается значительная дифференциация по данному показателю (см. таблицу).

Обеспеченность вкладами задолженности по кредитам

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
РФ	436	282	235	199	175	123	174	213
ЦФО	730	505	418	387	356	217	302	359
С-ЗФО	402	322	260	237	195	138	186	223
ЮФО	450	254	173	140	123	98	139	164
ПФО	335	207	179	147	119	91	135	170
УФО	298	187	157	129	108	81	115	140
СФО	255	157	127	94	75	60	87	109
ДФО	440	280	213	179	157	124	178	192

Статистическому исследованию причин, обусловивших вариацию и дифференциацию объема банковских услуг населению, должна предшествовать разработка, исходя из наличия официально публикуемой информации, системы показателей - факторов, влияющих на резульативный показатель.

За основу, при принятии решения о включении того или иного фактора, брались как причины вложения денежных средств в кредитные организации, так и внешние условия изменения суммы вкладов физических лиц.

При обосновании *причин вложения* выделены три критерия: возможность, доступность, необходимость.

Возможность, на наш взгляд, отражает наличие у населения определенной суммы денежных средств и желание сохранения их с целью капитализации. Данный критерий предполагает включение в систему факторных:

- валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения;
- денежные доходы населения;
- уровень безработицы;
- сумма прибыли организаций региона.

ВРП и денежные доходы населения являются важнейшими индикаторами, характеризующими уровень жизни населения. Чем ниже уровень безработицы, тем больше возможностей для сохранения и накопления денежных средств. Увеличение прибыльности коммерческих организаций приводит к тому, что определенная часть доходов перераспределяется между работниками, создавая дополнительные возможности для аккумулирования денежных средств.

По критерию "*доступность*" в исследовании использовались:

- число кредитных организаций региона и их филиалов;
- удельный вес городского населения.

Между числом кредитных организаций и их филиалов и массой денежных средств существует прямая зависимость. Поскольку в городах сконцентрировано значительно больше финансовых ресурсов по сравнению с сельскими поселениями, то доля городского населения также влияет на размер вкладов, привлеченных кредитными организациями.

Единственным фактором, обуславливающим *необходимость* вложений временно свободных денежных средств, отраженным в статистическом сборнике, является показатель индекс потребительских цен. Инфляция стимулирует население вкладывать деньги в консервативные финансовые инструменты (к которым, в первую очередь, относятся депозиты).

При учете *внешних условий*, влияющих на объем вложений средств населения в банки предлагается включить следующие показатели:

- среднегодовая численность населения;
- численность экономически активного населения;
- средний размер вклада в Сбербанке;
- задолженность физических лиц по кредитам (кроме жилищных);
- численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума;
- задолженность физических лиц по жилищным кредитам.

Размер банковских вкладов в абсолютном выражении во многом зависит от численности населения региона. В то же время денежный поток генерируют в основном та часть населения, которая занята экономической деятельностью.

Доля Сбербанка во вкладах населения России составляет почти 50%, что позволяет судить о том, что средний размер вкладов Сбербанка является средним размером вкладов населения в целом по банковской системе России.

При большом количестве выданных кредитов у банков возникает необходимость привлечения ликвидности для продолжения осуществления своей основной деятельности, так как депозиты являются наиболее дешевым способом привлечения денежных средств, то задолженность по кредитам можно рассматривать одним из факторов для увеличения базы пассивов в банковской системе.

Жилищные (в том числе ипотечные) кредиты являются наиболее длительными по срокам размещения. Стабильность банковской системы определяется наличием в ней необходимого количества "длинных денег".

Предлагаемая система показателей в дальнейшем использовалась для выделения однородных групп регионов на основе кластерного метода анализа и проведения корреляционно-регрессионного анализа.

В.В. Нестеров

*Самарский государственный
экономический университет*

СЕРВИСНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ КАК ОБЪЕКТ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В современном мире активность потребителей является предпосылкой возникновения и дальнейшего развития новых видов деятельности, в частности, предпосылкой бурного развития такого вида деятельности, как сервис. В настоящее время по численности занятых в сервисе, и размерам вклада в валовой внутренний продукт, сервисная деятельность в развитых странах мира не только вышла на уровень сферы производства, но и превзошла ее.

Сервис следует рассматривать как вид трудовой деятельности. "Сервисная деятельность - это область человеческих взаимоотношений, где формируются и совершенствуются специфические технологии по удовлетворению человеческих потребностей"¹.

"Сервис - это обслуживание населения или предоставление ему услуг"². Сервисная деятельность это, прежде всего, сфера услуг и сфера обслуживания. Понятие "услуга" и "сервис" имеют одинаковый смысл. Возможно также словосочетание "сервисная услуга".

В соответствии с российским ГОСТ 50646-94 "Услуги населению. Термины и определения", услуга - это результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребности потребителя.

К сфере услуг относят: бытовые услуги, услуги пассажирского транспорта и связи, жилищно-коммунальные услуги, услуги системы образования и культуры, туристско-экскурсионные услуги, услуги правового характера и т.п. Особого внимания заслуживают услуги сервиса на предприятиях питания (ресторанный бизнес). В современных экономических условиях ресторанный бизнес является достаточно выгодной сферой вложения капитала, которая обеспечивает быструю, по сравнению с другими видами деятельности, оборачиваемость вложенных средств. В результате в настоящий период времени наша страна переживает ресторанный бум, а ресторанный

¹ Карнаухова В.К., Краковская Т.А. Сервисная деятельность. М., 2006. С. 3.

² Карнаухова В.К., Краковская Т.А. Указ. соч. С. 6.

ный бизнес требует высокой степени профессионализма в организации обслуживания потребителей.

Статистика сервиса (сервисной деятельности) имеет свой предмет, метод и приемы исследования. Статистика сервиса изучает, прежде всего, массовые экономические и социальные явления и процессы в совокупности предприятий сервиса.

Сервисная деятельность является объектом изучения многих экономических наук. Статистика сервиса относится к экономическим наукам и изучает проявления экономических законов в конкретных условиях сервисной деятельности.

Предмет статистики сервиса - количественная сторона экономических явлений и процессов, представляющих результат и факторы сервисной деятельности.

Статистика сервиса изучает эти явления и процессы, придавая закономерностям и взаимосвязям в развитии сервиса, количественное выражение, в неразрывной связи с их качественной стороной. Статистика изучает свой предмет, используя методы и приемы исследования, разработанные в общей теории статистики:

- массовое статистическое наблюдение;
- сводка и группировка собранных статистических данных;
- построение статистических показателей и их анализ, формулировка выводов.

Статистику сервиса от других статистических наук (статистики промышленности, статистики сельского хозяйства, статистики финансов) отличает объект исследования - предприятия сервиса.

Задачи статистики сервиса:

- предоставление информации о сервисной деятельности органам власти;
- выявление внутрифирменных резервов с целью дальнейшего увеличения объема оказываемых услуг, улучшения использования имеющихся внутрифирменных ресурсов;
- выявление перерасхода или экономии трудовых и материальных ресурсов предприятий сервиса;
- анализ факторов, влияющих на оказание услуг сервиса;
- изучение тенденций и прогнозирование развития сервисной деятельности и др.¹

М.А. Рогачева

*Санкт-Петербургский государственный
университет экономики и финансов*

ПРИМЕНЕНИЕ РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современных условиях развития рынка и конкуренции финансовое состояние многих предприятий значительно ухудшается за счет стремительного роста иммобилизации денежных средств в дебиторскую задолженность. Это порождает основную

¹ См. также: *Балалова Е.И.* Сервисная деятельность: учет, экономический анализ и контроль. М., 2006.

проблему предприятий, заключающуюся в выборе инструментов анализа, способных повысить эффективность механизма управления дебиторской задолженности.

Предлагаем использовать регрессионный анализ с целью оптимизации величины и структуры дебиторской задолженности по срокам ее возникновения.

В ходе проведенного исследования было установлено, что динамические ряды дебиторской задолженности можно рассматривать как регрессионную модель с одним уравнением. В данной модели в качестве зависимой переменной выступает дебиторская задолженности, которая представляет собой функцию $f(x)$, где x_1, x_2, \dots, x_n - срок ее давности, значение которого изменяется от 1 мес. до n . Наличие корреляционной и функциональной зависимости позволяет определить величину дебиторской задолженности определенного срока давности в текущем периоде и спрогнозировать ее на следующий период.

Основная задача регрессионного анализа заключается в определении уточняющих показателей дебиторской задолженности на базе прогнозирования регрессионной модели. Данный процесс включает в себя: 1) проведение корреляционного анализа и построение уравнения регрессии для каждого анализируемого периода; 2) проверка адекватности (соответствия) модели регрессии, оценка ее качества: расчет и анализ коэффициента детерминации, средней ошибки аппроксимации; 3) проверка значимости модели регрессии на базе F-критерия Фишера с целью определения возможности использования данного уравнения как уточняющего инструмента в методологии целей Маркова; 4) оценка статистической значимости коэффициентов уравнения с помощью t-критерия Стьюдента: определяются стандартные ошибки коэффициентов и несмещенная оценка дисперсии остаточной компоненты; 5) оценка влияния фактора срока давности на объем погашения дебиторской задолженности по регрессионной модели; 6) прогнозирование коэффициентов уравнения регрессии на основе корреляционно-регрессионного анализа предшествующих периодов. Построение возможных сценариев поведения регрессионных моделей в прогнозном периоде и выбор наиболее подходящей модели с позиции оценки ее качества.

Основные результаты регрессионного анализа аккумулируются в виде протоколов, которые содержат данные регрессионной статистики, дисперсионного анализа и результаты вывода остатков. Качество полученной регрессионной модели объема дебиторской задолженности от срока ее возникновения характеризует величина R-квадрат. Она отражает степень соответствия между построенной моделью и исходными данными. Мера тесноты связи между объемом погашения задолженности и objaсняющим фактором срока давности выражается через коэффициент множественной корреляции R. Степень влияния срока давности дебиторской задолженности на объем ее погашения характеризуется коэффициентом эластичности, расчет которого целесообразен в случае линейной регрессии с коэффициентом детерминации, приближенным к единице.

После практической реализации регрессионного анализа, необходимо рассмотреть все возможные сценарии регрессионных моделей в прогнозном периоде.

На примере производственного предприятия было выявлено несколько видов моделей, оптимально описывающих регрессионную зависимость дебиторской задолженности от срока давности. Изучение данной зависимости позволило сделать

вывод о ее преимущественно нелинейном характере. Регрессия, нелинейная по объясняющему параметру срока давности, а именно представляющая собой полиномиальную функцию второго порядка, для некоторых периодов анализа является наиболее точным отражением рассматриваемой зависимости. Аналитически это подтверждается высокими коэффициентами детерминации полиномиальных уравнений регрессии ($0,8 R^2 \approx 1$).

Очевидно, что при рассмотрении возможных сценариев поведения регрессии в прогнозном периоде, особое внимание необходимо уделять линейным и полиномиальным моделям. В рамках сценария развития регрессии дебиторской задолженности по линейной модели можно определить следующий алгоритм действий: 1) последовательный анализ динамики параметров уравнения для каждого периода (в анализ следует включать только те периоды, где уравнения характеризуются высоким коэффициентом детерминации); 2) представление разброса значений параметров на графике с целью их дальнейшего прогнозирования; 3) методом аналитического выравнивания расчет прогнозных значений параметров; 4) построение уравнения регрессии; 5) прогнозирование объема дебиторской задолженности по линейной регрессионной модели для каждого срока давности.

Данные этапы определяют и алгоритм сценария построения регрессии в соответствии с полиномиальной моделью. Единственным уточнением является увеличение количества параметров (a , b и c).

Рассчитанные на последнем этапе алгоритма прогнозные значения дебиторской задолженности по двум сценариям сопоставляются между собой и анализируются на корректность и адекватность существующей структуре задолженности по срокам давности.

В заключение следует отметить, что значения, прогнозируемые с помощью полиномиальной модели, в большей степени отвечают принципам адекватности и оптимальности. Реализация данных принципов в полиномиальной модели предполагает более точное отражение тенденции и зависимости дебиторской задолженности от срока ее возникновения.

И.В. Степанова, Е.М. Лушпина
*Самарский государственный
экономический университет*

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РАСХОДОВ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ В РЕГИОНАХ РФ

Состояние здоровья населения стран мира является одним из важных индикаторов показателей качества и уровня жизни, поэтому статистическое исследование различных аспектов здоровья нации является актуальным. здравоохранение охватывает деятельность больничных и лечебно-профилактических учреждений различных типов. Система здравоохранения государства является одним из главных элементов, обеспечивающих национальную безопасность страны.

С целью выявления типологии регионов по расходам на здравоохранение и обеспеченности населения медицинскими услугами в 2010 г. был проведен кластерный анализ при помощи ППП Statistica 9.0.

При исследовании дифференциации субъектов РФ по расходам на здравоохранение применялись следующие показатели: x_1 - расходы консолидированных бюджетов субъектов российской федерации на здравоохранение, физическую культуру и спорт на 1 жителя, млн руб., x_2 - поступление средств территориальных фондов обязательного медицинского страхования на 1 жителя, млн руб., x_3 - расходование средств территориальных фондов обязательного медицинского страхования на 1 жителя, млн руб.; x_4 - x_7 - объединяют показатели объема медицинской помощи на 1 жителя: x_4 - вызовов скорой помощи, x_5 - посещений амбулаторно-поликлинических учреждений, x_6 - койко-дней в больницах, x_7 - пациентов в дневных стационарах; x_8 - x_{11} включают показатели стоимости единицы оказанной медицинской помощи, руб., причем x_8 - вызова скорой медицинской помощи, x_9 - посещения амбулаторно-поликлинических учреждений, x_{10} - койко-дня в больнице, x_{11} - пациенто-дня в дневном в x_{12} - x_{18} входят показатели подушевого финансового обеспечения территориальных программ государственных гарантий (ТПГГ), руб. на одного жителя: x_{12} - скорая медицинская помощь, x_{13} - амбулаторно-поликлиническая помощь, x_{14} - стационарная помощь, x_{15} - дневные стационары, x_{16} - прочие медицинские и иные услуги, x_{17} - расходы на ТПГГ, x_{18} - в том числе из средств обязательного медицинского страхования, x_{19} - инвестиции в основной капитал, направленные на развитие здравоохранения, млн руб.

Методом главных компонент были выделены три группы факторов.

Распределение переменных по группам факторов в результате проведенного факторного анализа позволяет сделать вывод, что в первую группу вошли факторы x_2 , x_3 , x_{18} ; во вторую группу вошли x_1 , x_8 , x_{10} - x_{17} , x_{19} ; в третью группу x_4 - x_7 , x_{15} . Первую группу факторов можно интерпретировать как финансирование ОМС, вторую группу факторов - бюджетное финансирование системы здравоохранения, третью группу факторов - объем медицинской помощи на 1 жителя.

На основе выделенных групп факторов был проведен кластерный анализ двумя методами: методом Уорда (для определения оптимального количества кластеров, на которое необходимо разбить совокупность) и методом k -средних. Результаты проведенного дисперсионного анализа свидетельствуют о том, что разбиение совокупности на 5 кластеров вполне обосновано. В таблице представлен состав кластеров.

Субъекты, попавшие в первый кластер, характеризуются в среднем наибольшими расходами на здравоохранение, а субъекты третьего кластера - наименьшими. Для характеристики обеспеченности населения медицинскими услугами были выбраны показатели наличия коек на 10 тыс. человек по специализации, а также обеспеченности населения медицинским персоналом по специализации на 10 тыс. человек, так как данные показатели, в отличие, например, от мощности амбулаторно-поликлинических учреждений не связаны с заболеваемостью населения и во многом зависят от выделенных средств на здравоохранение.

Состав кластеров по факторам расходов на здравоохранение

№ кластера	Субъекты РФ, входящие в кластер
1	Белгородская обл., Брянская обл., Воронежская обл., Ивановская обл., Калужская обл., Костромская обл., Курская обл., Липецкая обл., Смоленская обл., Тамбовская обл., Тверская обл., Псковская обл., Респ. Адыгея, Респ. Калмыкия, Волгоградская обл., Кабардино-Балкарская Респ., Респ. Северная Осетия - Алания, Респ. Башкортостан, Респ. Марий Эл, Чувашская Респ., Кировская обл., Нижегородская обл., Оренбургская обл., Пензенская обл., Саратовская обл., Ульяновская обл., Курганская обл., Алтайский край, Иркутская обл., Кемеровская обл., Омская обл.
2	Респ. Карелия, Респ. Коми, Архангельская обл., Респ. Алтай, Забайкальский край, Респ. Саха (Якутия), Хабаровский край, Амурская обл.
3	Орловская обл., Ленинградская обл., Ростовская обл., Респ. Дагестан, Респ. Ингушетия, Карачаево-Черкесская Респ., Чеченская Респ., Ставропольский край, Новосибирская обл.
4	Владимирская обл., Московская обл., Тульская обл., Калининградская обл., Мурманская обл., Новгородская обл., Респ. Татарстан, Удмуртская Респ., Пермский край, Самарская обл., Свердловская обл., Тюменская обл., Респ. Бурятия, Респ. Тыва, Респ. Хакасия, Красноярский край, Томская обл., Приморский край
5	Рязанская обл., Ярославская обл., г. Санкт-Петербург, Краснодарский край, Астраханская обл., Респ. Мордовия, Еврейская автономная обл.

Статистический анализ обеспеченности населения медицинскими услугами показал, что наиболее благополучное с точки зрения потребителей услуг здравоохранения, а именно населения региона, использование средств на здравоохранение достигнуто в Новосибирской области. Данный регион характеризуется низкими расходами на здравоохранение и высокой обеспеченностью населения медицинскими услугами. Наименее же благополучное с точки зрения потребителей услуг здравоохранения использование средств наблюдается в Белгородской области, где высокому уровню затрат в системе здравоохранения соответствует низкий уровень наличия больничных коек и численности врачей.

Ю.А. Токарев

*Самарский государственный
экономический университет*

АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКИ

Деятельность любого хозяйствующего субъекта неразрывно связана с окружающей средой. Каждый из нас является или потребителем природных ресурсов, или их преобразователем. Можно долго спорить о позитивных и негативных сторонах данного процесса, но это - реалии сегодняшнего времени, и в их оценке надо придерживаться (по возможности) научного подхода. Одним из его вариантов является статистический подход.

Экологическая статистика как самостоятельная отрасль знаний формально является весьма молодой. Она выделилась из состава статистики окружающей среды около 40 лет назад, когда мир впервые заговорил об экологической угрозе. Постепенно сформировался предмет ее изучения - оценка состояния, загрязнения (деградации) и охраны окружающей среды.

Достаточно сложно представить современное общество, которое отказалось бы от всех благ и достижений цивилизации. Их использование определяется, прежде всего, специфическими потребностями развитых постиндустриальных стран. Парадигма социально-экономической эволюции носит, в основном, потребительский характер, и высокий уровень жизни обеспечивается высокими номами расходов различных видов ресурсов, в том числе - природных.

Весьма справедлива мысль о том, что на протяжении всей своей истории "человечество постоянно решало и решает ключевую проблему: что, для кого и как производить при ограниченных ресурсах. Ответ на этот вопрос люди пытались найти с помощью двух противоположных систем - командной экономики, управляемой из единого центра, и рыночной, основанной на частном предпринимательстве"¹. Однако ни одна система не могла обеспечить свое развитие без вмешательства в природу. В настоящее время на Земле практически не осталось первозданных, "идеальных" очагов природной среды.

С другой стороны, развитые страны с разной степенью эффективности проводят мероприятия по охране окружающей среды, осуществляемые как на государственном уровне, так и на уровне отдельных предприятий. В итоге на каждой территории сложилась определенная экологическая ситуация, характеризуемая количественными и качественными параметрами. Измерение и описание количественных параметров производится методами статистики.

В научной литературе можно встретить различные подходы к количественной оценке экологической ситуации. Вопросы биометрии и методологии экологических исследований рассматривались в трудах Э. Мэгарран, Н.А. Плохинского, Ю.Г. Пузаченко, П.Ф. Рокицкого, J.B. Grace, L. Legendre, B. McCune и многих других. Статистические методы обработки и анализа экологической информации изложены в работах под авторством Б. Горлицкого, Т.В. Котовой, А.С. Мартынова, Е.В. Молчановой, Г.С. Розенберга, J.A. Ludwig, J.F. Reynolds и т.д.

Применяемые в научных работах методы статистики главным образом ориентированы на измерение биоразнообразия, оценку степени загрязненности территории и возможных социально-экономических последствий. Вместе с тем остается открытым вопрос о статистической оценке региональной экологической ситуации и ее территориальной дифференциации.

В этих условиях возникает необходимость комплексного статистического исследования, целью которого является разработка методологии статистического исследования экологической ситуации.

Для реализации данной цели должны решаться следующие задачи:

1) рассмотрение теоретических основ экологической статистики и ее отдельных компонентов;

¹ *Чертковцев В.К., Богусонов А.Н. Устойчивость социально-экономических систем: статистические аспекты исследования. Самара, 2006. С. 12.*

- 2) изучение источников статистической информации об охране и состоянии окружающей среды;
- 3) определение системы эколого-статистических показателей;
- 4) исследование динамики отдельных индикаторов экологической ситуации в Российской Федерации;
- 5) проведение межрегионального сравнительного анализа в регионах РФ с помощью методов непараметрической статистики;
- 6) получение средней многомерной оценки экологической ситуации на региональном уровне, на основе которой ранжируются регионы РФ;
- 7) осуществление типологизации регионов РФ по экологическим показателям, в том числе на основе методов многомерной статистики;
- 8) выявление на основе парного корреляционно-регрессионного анализа роли отдельных факторов, влияющих на экологическую ситуацию;
- 9) построение многофакторных регрессионных моделей экологических показателей;
- 10) установление влияния состояния окружающей среды на медико-демографическую ситуацию в регионах.

База данных - информация Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru), Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области (Самарстата) и др.

Практическая значимость данной работы состоит в том, что полученные результаты позволяют более дифференцированно подходить к организации охраны окружающей среды в конкретных условиях, корректировать региональную политику путем целенаправленного воздействия на наиболее значимые факторы. Материалы исследования могут использоваться в учебном процессе по экологическим и статистическим дисциплинам.

Имеют ценность и теоретические результаты, так как подобные исследования позволяют глубже проникать в механизм детерминации экологической ситуации, устанавливать закономерности ее развития в различных по своим социально-экономическим, природно-климатическим и иным характеристикам регионах, что в конечном итоге отражается на принятии соответствующих управленческих решений как в региональном масштабе, так и в общегосударственном.

О.Ф. Чистик
*Самарский государственный
экономический университет*

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА УРОВНЯ ЖИЗНИ МАЛОДОХОДНОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Основой развития общества в современных условиях является его социальная направленность. Общество с рациональной дифференциацией доходов, относительно равномерной, наиболее устойчиво за счет среднего класса, имеет высокую

социальную мобильность, сильные стимулы к социальному продвижению и профессиональному росту. И напротив, общество с резкой дифференциацией доходов крайних групп населения отличается социальной неустойчивостью, отсутствием сильных стимулов к профессиональному росту, высокой степенью криминогенности. Для характеристики уровня жизни населения при переходе к рыночным отношениям следует широко использовать показатели дифференциации доходов для установления масштабов расслоения домашних хозяйств. Высокая социальная и экономическая значимость данной проблемы вызывает необходимость статистического наблюдения за дифференциацией доходов населения и уровнем его бедности.

Дифференциация доходов в высокоразвитых странах до определенных пределов является благоприятным фактором экономического развития. Особого внимания в России требует изучение бедности населения: ее границ, глубины и остроты. Бедность - это состояние, при котором индивид не может обеспечить свое существование с учетом сложившихся в обществе социальных норм и общепринятых стандартов. За черту бедности принимаются необходимые средства для поддержания жизнедеятельности. Чертой бедности в 2009 г. Бюро переписи населения США считало доход 21 954 доллара в год на семью из четырех человек¹. Черта бедности как показатель имеет существенный недостаток - не учитывает число домохозяйств, находящихся над ней с малым отрывом. Это позволяет существовать ситуации, когда неравенство растет, а число людей за чертой бедности снижается.

Исследование уровня и границ бедности осуществляется на основе методологии расчета величины прожиточного минимума, связанной с объемом потребительской корзины. Нормы, действующие с 1 января 2005 г., существенно отклонились от фактического потребления типичного домохозяйства, однако правительство внесло предложение оставить их до 2013 г.

Распределение населения по размеру среднедушевого денежного дохода позволяет определить уровень бедности с помощью коэффициента бедности². В РФ он составлял в 2011 г. 12,8% (в Самарской области - 15,1%). Коэффициент бедности характеризует только степень распространенности бедности и не позволяет оценить, насколько доходы бедных домохозяйств ниже границы бедности. Официальный уровень бедности остается весьма высоким. Специфика нынешней ситуации в России заключается в том, что, кроме традиционных социальных групп населения (многодетные, инвалиды, неполные семьи и т.д.), в категорию бедных попадают большие группы экономически активного населения (работающие в ряде отраслей, безработные), которые способны и должны своим трудом обеспечить необходимый уровень благосостояния себе и своим семьям. Бедность приобретает застойный характер, локализуется в отдельных группах, что порождает необратимые изменения в жизни людей, психологии и чрезвычайно опасно для общества в целом.

Во многих странах мира черта бедности определяется по фиксированной величине среднедушевого дохода, составляющей менее 2/3 по стране (региону). В РФ

¹ Кравченко Е. Американцы обеднели // Ведомости. 2010. 20 сент.

² См.: Российский статистический ежегодник, 2011 : стат. сб. / Росстат. М., 2012; Самарский статистический ежегодник, 2010 : стат. сб. / Территор. орган гос. статистики по Самар. обл., 2011.

доход в 1-2 прожиточных минимума (6,0-12,0 тыс. руб.) может обеспечить в настоящее время лишь минимальный объем потребления.

Формирующаяся в РФ статистика бедности призвана использовать широкий круг показателей: уровень бедности, доля дефицита дохода к прожиточному уровню, средний доход бедного населения. Наряду с этим изучается структура бедного населения по различным признакам: по полу, по признаку экономической активности, размеру социальной помощи и другим. Исследование структуры населения РФ по половозрастному признаку, живущего за чертой бедности, показало, что в 2011 г. по сравнению с 2008 г. увеличился удельный вес мужчин в возрасте от 31 до 59 лет с 18,6% до 19,0%. Более того, по признаку экономической активности наблюдается увеличение удельного веса этой категории населения с 61,4% до 65,6%, в том числе занятых - с 59,7% до 63,1%. Следовательно, требуются оздоровительные меры в сфере экономики и переход на новые принципы осуществления социальной политики в РФ и ее регионах.

Дефицит доходов домохозяйств, находящихся ниже черты выживания, возрос в 2011 г. по сравнению с 2008 г. на 31,4%. Дефицит доходов в среднем на одно домохозяйство Российской Федерации в 2002 г. составлял соответственно 34,2%, а в 2011 г. 36,5%.

Разработка государственных социальных программ требует всестороннего анализа, позволяющего определять индекс риска бедности, учитывающий степень значительности уровня бедности конкретной демографической группы или социально-экономической группы населения в сравнении с уровнем бедности всего населения. Для городского населения с численностью от 50 до 100 тыс. и для всего сельского населения риск бедности превышает этот показатель для всего населения в целом в интервале 1,1 до 2,8 раза. Для населения с численностью свыше 1млн чел. до 250 тыс. чел. риск бедности составляет от 0,41 до 0,91, т.е. меньше единицы, что свидетельствует о более низком риске бедности, чем у всего населения. С целью предоставления адресной помощи бедным слоям населения в РФ осуществляется продвижение и реализация проекта "Социальные контракты для бедных граждан". Активная государственная социальная политика позволит остановить процесс обнищания населения и создать предпосылки для преодоления социального кризиса. Если не предпринять меры по оживлению экономики, когда расширяются границы самообеспечения экономически активного населения, то неизбежное сближение потребительских цен национального рынка с мировыми ценами, связанное с интеграцией отечественной экономики в мировую экономическую систему, приведет к консервации уровня жизни большинства населения вокруг порога бедности со всеми вытекающими последствиями для безопасности страны.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОМ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.С. Бажанова, Э.А. Гамбарова
*Самарский государственный
технический университет*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА ЧЕЛОВЕКА НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Обеспечение безопасности труда человека на производстве является одной из актуальных проблем, характерных для общественной жизни России в современный период. Травмы и несчастные случаи на производстве означают физические страдания и, зачастую, смерть людей, а также влекут за собой огромные экономические потери.

По данным Международной организации труда (МОТ), воздействие неблагоприятных производственных факторов на здоровье персонала по всему миру ежегодно вынимает из кармана работодателей суммы, в 20 раз превышающие размеры официальной финансовой помощи мирового сообщества развивающимся странам и составляющие до 4% валового внутреннего продукта развитых стран. Так что, обеспечивая благоприятные условия труда, зарубежные работодатели, прежде всего, стремятся минимизировать собственные потери.

Цифры и факты свидетельствуют, что предприятия все больше и больше превращаются в "горячие точки". Так, в России за последние пять лет на производстве погибли 27,4 тыс. человек, причем только в 2011 г. 5,7 тыс. человек и получили травму около 152,1 тыс. человек. По отношению к объему реального производства показатели травматизма, профессиональной заболеваемости, а также смертности растут. Темпы их роста в перерасчете на единицу выпускаемой продукции в последние годы составляют, по подсчетам специалистов, 15-20% в год.

Потери рабочего времени из-за нетрудоспособности пострадавших на производстве составили в 2011 г., по официальным данным, 4,3 млн человеко-дней. Даже по данным Госкомстата России, численность работников, занятых в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам, в основных отраслях экономики Российской Федерации за последние пять лет имеет устойчивую тенденцию к росту (2008 г.-17,1%, 2011 г.-18,1%).

Работодатели не принимают эффективных мер по обеспечению здоровых и безопасных условий труда, ограничиваясь выплатой льгот и компенсаций за работу во вредных и опасных условиях труда в промышленности. В настоящее время льготы и компенсации получают 39,7% рабочих.

Д.А. Медведев ужаснулся, когда ознакомился со статистикой по несчастным случаям на производстве. По его мнению: "Это связано с условиями труда, с известной нашей недисциплинированностью и с нежеланием некоторых работодателей вкладываться в охрану труда". В.В. Путин считает, что нужно увеличивать штрафы в области охраны труда: "Пренебрежение этой темой обходится людям подчас слишком дорого".

В настоящее время в Комитете Государственной Думы находится на рассмотрении проект федерального закона № 557872-5 "О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях и изменения статьи 143 Уголовного кодекса Российской Федерации", направленные на усиление ответственности за нарушение требований законодательства об охране труда. Законопроект предусматривает усиление наказания за следующие нарушения требований охраны труда:

- не проведение аттестации рабочих мест по условиям труда;
- допуск к выполнению работ работников, не прошедших в установленном порядке обучение в области охраны труда. Административный штраф будет от 100 до 150 тыс. руб., за повторное нарушение - 500-600 тыс. руб., или приостановление деятельности на срок от 30 до 90 суток;
- не обеспечение работников средствами индивидуальной защиты;
- допуск к выполнению работ работников, не прошедших в установленном порядке обязательные медицинские осмотры.
- неинформирование работников о состоянии условий и охраны труда на рабочих местах и др.

Одним из приоритетных направлений деятельности государства по улучшению ситуации в области охраны труда является дальнейшее совершенствование законодательства по охране труда. В этой работе нашим законодателям не следует пренебрегать мировым опытом организации работы по улучшению условий и повышению безопасности труда. В связи со старением нации давно назрела проблема установления дополнительных гарантий в области охраны труда для пожилых работников, а так же изменение эргономических требований к их рабочему месту и условиям труда с учетом физиологических и психологических особенностей этой категории работников. Развитие экономического стимулирования работодателей с целью улучшения условий и охраны труда - приоритетная задача. Сегодня оно представлено, в основном, в рамках обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Несмотря на положительные моменты, в том числе уравнивание возможностей при получении скидок, надбавок к страховым тарифов для предприятий, проработавших долгие годы, выплачивающих большое страховое обеспечение и недавно образованных с одинаковым уровнем профессионального риска, можно выделить несколько задач, решение которых улучшит функционирование этой системы:

- увеличение количества классов профессионального риска и, следовательно, большая дифференциация размеров страховых тарифов;
- установление индивидуальных страховых тарифов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в зависимости от реального состояния организации охраны труда на

предприятия, а не от вида экономической деятельности и предоставление предприятию выбора между индивидуальным страховым тарифом и средним по отрасли;

- координация деятельности государственных органов, учреждений, организаций и объединений граждан, решающих различные проблемы охраны здоровья, гигиены и безопасности труда за счет создания совместных комитетов (комиссий), организации круглых столов;

- развитие социального партнерства для обеспечения сотрудничества и проведения консультаций между собственниками и работниками, между социальными группами при принятии решений по охране труда на местном и государственном уровнях;

- разработка методического обеспечения для оценки экономической эффективности мероприятий по охране труда, так как она лежит в основе их деления с точки зрения экономической выгоды для предприятия и в зависимости от этого определяет условия их проведения. Можно выделить три группы мероприятий:

1. Улучшения производственной среды экономически выгодны для предприятия. В этом случае их осуществление выгодно всем, а реализация является вопросом информированности и умения.

2. Улучшения производственной среды выгодны с точки зрения национального хозяйства, но невыгодны для предприятия: официальные власти оказывают влияние, устанавливая нормы и осуществляя контроль.

3. Экономически невыгодные улучшения производственной среды: официальные власти оказывают влияние, устанавливая нормы и проводя контроль; их следует осуществлять в максимально возможной степени экономно.

Таким образом, государственная политика в области экономического стимулирования улучшения условий и охраны труда должна быть направлена на повышение эффективности для предприятий именно 2-й и 3-й групп мероприятий¹.

М.Г. Беляева

*Самарский государственный
аэрокосмический университет
им. акад. С.П. Королева
(национальный исследовательский
университет)*

ЭФФЕКТИВНА ЛИ "ЭФФЕКТИВНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА"?

В соответствии с теорией эффективной заработной платы установление заработной платы работникам на уровне выше сложившегося на рынке труда повышает производительность труда. Получая такую заработную плату, работники дорожат своим рабочим местом, стремятся сохранить его, поскольку на рынке труда они мо-

¹ См. также: Актуально об охране труда. URL: http://www.provisor.com.ua/archive/2003/N19/art_03.htm; Актуальные проблемы совершенствования законодательства об ОТ. URL: http://council.gov.ru/inf_sl/inf_iau/208-15.htm.

гут рассчитывать лишь на более низкую равновесную ставку оплаты труда. Это вынуждает работников трудиться старательно и добросовестно даже при отсутствии тщательного контроля за их поведением.

Высокая заработная плата решает массу проблем для работодателя, сокращая не только издержки мониторинга деятельности работников, измерения результатов их труда, но и другие виды издержек. Так, уменьшаются затраты на подбор и обучение вновь нанимаемых работников, значительные при высокой текучести рабочей силы. К тому же предлагая высокую заработную плату, работодатель привлекает более способных работников, а понесенные затраты окупаются их более производительным трудом. Таким образом, основная идея теории эффективной заработной платы заключается в том, что фирме может быть экономически выгодно использовать эффективные ставки заработной платы - ставки, превышающие альтернативную заработную плату работника на рынке труда.

Иногда систему, при которой работнику платится более высокая, чем сложившаяся на рынке труда заработная плата, рассматривают как "обмен дарами" (Gift Exchange). По Дж. Акерлофу, автору этой модели, работодатель приносит дар работнику в виде высокой заработной платы, а работник отвечает ему взаимностью, увеличивая свою производительность и преданность по отношению к фирме¹. Для работодателя крайне важно, чтобы работник был предан фирме, поскольку в противном случае он может нанести ей существенный вред, принимающий самые различные формы. Это не только отлынивание от работы, но и чрезмерное и небрежное использование оборудования, сопротивление инновациям, потеря и порча документов, невежливое обращение с важными клиентами, передача коммерческой информации конкурентам и даже воровство. Эти и множество других действий, явно вредящих фирме и ее репутации, крайне сложно предотвратить и обнаружить, причем даже при их выявлении часто не удается установить и наказать виновного.

В связи с этим работодатель может предпочесть установить заработную плату работникам на уровне, превышающем тот, который необходим для того, чтобы удержать их на данном предприятии. Предполагается, что в ответ работники выберут не оппортунистическое, а кооперативное поведение, причем они будут действовать в интересах фирмы и в отношениях с другими работниками, потребителями и поставщиками компании, предотвращая нанесение ей вреда. Завышенная по сравнению с равновесной заработная плата позволяет работодателю надеяться на лояльное отношение работников к фирме.

В России в настоящее время заработную плату выше равновесной устанавливают чаще всего топ-менеджерам, от эффективности работы которых в значительной степени зависит успех всего предприятия. Применяют эффективную заработную плату и компании с зарубежным капиталом. Они могли бы привлечь рабочую силу и при более низких ставках оплаты труда, тем не менее, считают целесообразным установить более высокую заработную плату.

Теория эффективной заработной платы и модель обмена даров, неявно предполагают, что при решении задач работодателя стимулы и контроль взаимозаменяемы. Конечно, в какой-то степени это так, ведь при создающих более сильные стимулы сис-

¹ Akerlof G.A. Gift Exchange and Efficiency Wage Theory: Four Views // American Economic Review. Papers and Proceedings. Vol. 74, No. 2. P. 79-83.

темах оплаты работодатель может в меньшей степени контролировать работника. Но исследования показывают, что без контроля за деятельностью работников поощрение в виде более высокой заработной платы не срабатывает. Эконометрическая проверка эмпирических данных как по промышленности, так и по мелким и средним частным несельскохозяйственным фирмам США говорит в пользу модели трудовой дисциплины, а не в пользу модели эффективной заработной платы¹.

В условиях асимметрии информации и различий интересов работника и работодателя контроль за работниками просто необходим. Нельзя обойтись без контроля при использовании дорогостоящего оборудования, необходимости строгого соблюдения технологии производства и обеспечения стандартов качества продукции, а также в ситуациях, когда сложно измерить результаты работы отдельных работников с повременной, а не сдельной формой оплаты труда.

Однако эффективность непосредственного контроля за деятельностью работников во множестве случаев весьма ограничена. Не все виды работ поддаются контролю. К тому же контроль за поведением работников требует затрат (оплата услуг контролера, покупка камер и пр.). Поскольку контроль всей деятельности агента сопряжен с чрезмерно высокими издержками, как правило, измеряются один или несколько параметров. Это зачастую побуждает работников концентрировать свое внимание на этих параметрах, игнорируя другие аспекты своей деятельности. Жесткий контроль за поведением работников не способствует созданию атмосферы доверия в коллективе.

Но при всех проблемах мониторинга опрометчиво полагать, что лучше не тратить время и средства на контроль за работниками, а просто платить им "эффективную зарплату" и уповать на их добрую волю. Тем более что в условиях кризиса финансовые возможности работодателя, как правило, весьма ограничены. Любые системы стимулирования следует дополнять контролем за деятельностью работников и измерением результатов их труда, грамотно сочетая "кнут" и "пряник".

И.В. Богатырева

*Самарский государственный
экономический университет*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ОСНОВЕ ГРЕЙДОВ

Возросший интерес со стороны российских работодателей к грейдинговой системе оплаты труда связан с рядом причин. Во-первых, недостатки традиционной модели организации оплаты труда, в основе которой лежит тарифная система вынуждают российские предприятия искать новые системы оценки и оплаты труда, способствующие увязке заработной платы работников с бизнес-целями и стратегией компании и получению максимальной отдачи от инвестиций в персонал. Во-вторых, в условиях глобализации экономики, в российской практике появились транснацио-

¹ *Gordon D.M. Who Bosses Whom? The Intensity of Supervision and the Discipline of Labor // The American Economic Review. 1990. Vol. 80, Issue 2. P. 31-32.*

нальные компании, внедряющие новые для отечественной практики формы оплаты и стимулирования труда. Особое место среди новых форм оплаты и стимулирования персонала занимает так называемая "грейдинговая система оплаты труда", широко применяемая за рубежом.

Данная система впервые появилась в США в связи с возникновением проблемы оплаты труда чиновников одного профессионального уровня, выполняющих разную работу. Для разрешения этой проблемы была разработана система, которая учитывала ряд факторов (уровень ответственности, опыт, знания и навыки, результативность деятельности) от которых зависела заработная плата работников определенной должности. Автором "грейдинговой системы оплаты труда" считается американский эксперт в области консалтинга Эдуард Н. Хэй, разработавший универсальный метод профильных направляющих таблиц, который и положил начало внедрения системы "грейдов". Система "грейдов" до сих пор пользуется большой популярностью и имеет много современных модификаций. Она не является для России чем-то новым. "Табель о рангах", утвержденный Петром 1 24 января 1722 г., в которой насчитывалось 263 должности, тарифная сетка, до сих пор существующая на многих российских предприятиях являются аналогами, пришедшей к нам из-за рубежа системы грейдинга.

Термин "грейд" произошел от англ. "grade", что в переводе означает "располагать по рангам и степеням"¹.

В управленческой и экономической литературе термин "грейд" имеет несколько значений. Некоторые авторы понятие "грейд" трактуют как "группа должностей с близкими оценками значимости для компании"². Но чаще всего его ассоциируют с понятием "тарифный разряд". Например, Джордж Т. Милкович и Джерри М. Ньюман в своей работе "Система вознаграждений и методы стимулирования персонала" под "грейдом" понимают "группу (разряд) работ по тарифной сетке (job class (grade)). Классификация работ, считающихся в основном схожими, в целях назначения оплаты"³. Аналогичное определение содержится и в работе Чемякова В.П. "Грейдинг: технология построения системы управления персоналом": "Грейд - установленный интервал "весов" или рангов, внутри которого должности считаются равнозначными для организации и имеющими один диапазон оплаты (тариф)"⁴.

Несмотря на то, что и "грейд" и "тарифный разряд" являются формами редукции труда и имеют много общего, между ними есть и некоторые различия. "Грейд" более широкое понятие, чем "тарифный разряд". Первое понятие применяется не только в области оплаты труда работников, но и для целей управления системой социальных льгот и компенсаций, в то время как последний термин используется только для установления количественных соотношений в оплате труда различной

¹ Мюллер В.К. Англо-русский словарь. М., 1990. С. 313.

² Армстронг М., Стивенс Т. Оплата труда: Практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала : пер. с англ. Днепропетровск, 2007. С. 97.

³ Милкович Д.Т., Ньюман Д.М. Система вознаграждений и методы стимулирования персонала : пер. с англ. М., 2005. С. 708.

⁴ Чемяков В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. М., 2007. С. 45.

сложности. В соответствии со статьей 143 Трудового кодекса РФ "тарифный разряд - величина, отражающая сложность труда и уровень квалификации работника". Такая же точка зрения присуща и многим зарубежным авторам. Например, американский ученый Р.И. Хендерсон указывает, что "тарифный разряд заработной платы - это некоторая зона конкретной заработной платы или диапазона заработной плат по всем заданиям, которые удовлетворяют определенным техническим требованиям"¹.

Внедрение системы грейдов является достаточно затратным мероприятием. Стоимость проекта по оценке должностей в России зависит от размера компании, структуры бизнеса, количества подлежащих оценке должностей и степени вовлеченности внешних консультантов и колеблется в пределах от 30 тыс. до 300 тыс. долл.²

Поэтому многие российские компании отказываются от применения достаточно сложного и объемного метода Эдуарда Н. Хэя и обращаются к консультантам за упрощенными аналогами Хэй-метода. Одни фирмы обращаются за помощью к известной международной фирме "PricewaterhouseCoopers", которая оказывает услуги в бизнес - консультировании и является разработчиком системы оценки должностей Strata. По методике Strata осуществляется оценка должности по трем группам универсальных факторов (знания и навыки; уровень решаемых вопросов; степень влияния и ответственности), выстраивается система грейдов с помощью специальной матрицы, рассчитывается диапазон оплаты труда и устанавливаются оклады. По результатам оценки должностей и типовых рабочих мест создается классификатор грейдов, каждый из которых включает в себя ступени оплаты. Также предусматривается резервная зона грейда, используемая для установления размеров базовых окладов работникам в исключительных случаях. Например, в случае повышения рыночной стоимости данного рабочего места, или в случае, когда работник по уровню своей квалификации и опыта достиг максимального значения грейда, но не может быть переведен в следующий грейд. Из резервной зоны может быть установлена надбавка за профессиональное мастерство и высокую квалификацию рабочим и специалистам или индивидуальный оклад руководителям.

Повышение размера оклада в рамках одного грейда происходит в соответствии с индивидуальной результативностью труда работника при условии улучшения результатов оценки компетенций. Размер оклада устанавливается строго в соответствии со ступенями грейда. Похожие рабочие места могут быть отнесены к разным ступеням грейда в зависимости от их значимости. Таким образом, реализуется "карьерный рост" в рамках одной должностной позиции.

Другие компании для оценки должностей используют простую, функциональную и многократно проверенную методику IPE (International Position Evaluation), разработанную фирмой Mercer. Факторно-балльный подход, используемый в этой методике, позволяет объективно оценить должности с учетом конкретных предъявляемых к ней требований по пяти ключевым факторам:

- 1) impact (влияние) определяет область ответственности должности и степень ее вклада в конечный результат деятельности организации;

¹ Хендерсон Р.И. Компенсационный менеджмент : пер. с англ. 8-е изд. СПб., 2004. С. 328.

² См.: <http://www.hr-portal.ru/article/vesy-dlya-dolzhnosti>.

2) communication (коммуникации) оцениваются как внутри компании, так и за ее пределами с точки зрения характера, структуры, степени и сложности воздействия на партнеров;

3) innovation (инновации) предполагают сложность решаемых задач и степень регламентации работы, а также требования к должности по усовершенствованию процессов, процедур, продукта, разработке ноу-хау в рамках своей повседневной деятельности;

4) knowledge (знания) определяют уровень знаний, опыта и квалификации, необходимый для конкретной должности с целью обеспечения поставленных задач;

5) risk (риск) представляет собой степень восприимчивости данной должности определенному риску.

В результате оценки должности определяется сумма количества набранных по каждому критерию баллов. По сумме баллов должность относят к тому или иному позиционному классу или классу позиций (PC - position class). Таким образом, к одному позиционному классу относятся должности, имеющие примерно равный (в рамках интервала суммы баллов) суммарный вес по всем критериям. При этом по отдельным критериям оценка данных должностей может существенно отличаться, но данная разница нивелируется за счет суммирования оценок по разным критериям.

Позиционные классы группируются в более крупные уровни должностей - грейды. Каждый грейд содержит два позиционных класса. В связи с такой последовательной двухуровневой группировкой должностей (сначала - позиционные классы, потом - грейды), а также достаточно ограниченным количеством грейдов, диапазон должностей, попадающих в один грейд, достаточно широк, и к одному и тому же грейду могут относиться должности, имеющие разную оценку.

Итак, популярность метода Хэя и его разновидностей в России, несмотря на некоторые существенные недостатки, одним из которых является значительные денежные затраты, возрастает. Как мы видим, в российских компаниях существуют разные подходы к внедрению системы грейдов. Одни фирмы предпочитают обращаться к консультантам, обладающим определенным опытом, что позволяет выполнить проект с наименьшими трудозатратами и в запланированные сроки. Другие предпочитают осваивать метод грейдинга и внедрять его силами своих специалистов. Особенно актуально это для небольших и средних организаций, не имеющих возможности оплачивать дорогостоящие услуги консультантов.

Ю.Г. Бренер

*Самарский государственный
экономический университет*

ИННОВАЦИОННАЯ ЗАНЯТОСТЬ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Современное развитие экономики любой страны невозможно без устойчивого комплексного инновационного развития. Формирование инновационной экономики в России становится все более необходимым условием реструктуризации, модернизации и развития конкурентоспособности отечественного производства. Инновацион-

ная экономика - это тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном совершенствовании. Инновация - нововведение в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств, обеспечивающих качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованных рынком.

После перехода от сырьевого сценария развития экономики к инновационному основной акцент делается на человеческие ресурсы. Именно за счет увеличения эффективности использования рабочей силы и создания высокопроизводительных рабочих мест возможно достигнуть высоких конкурентных позиций среди стран с инновационной экономикой.

Ситуация в сфере занятости населения будет существенным образом зависеть от влияния следующих факторов: темпов экономического роста, динамики инвестиционной активности, эффективности реализации мер по содействию занятости населения. Динамика и качественный состав занятого населения Российской Федерации в среднесрочной и долгосрочной перспективе во многом будут определяться демографическими тенденциями (сокращение численности населения трудоспособного возраста, старение населения). Это обусловит уменьшение объемов естественного восполнения трудовых ресурсов, которые в свою очередь приведут к снижению темпов развития экономики страны. В долгосрочном периоде это может привести к дефициту трудовых ресурсов.

Важнейшими стратегическими задачами предстоящего периода будут являться повышение производительности труда и увеличение числа высокопроизводительных рабочих мест. Будут приниматься меры по реализации в стране Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 596 "О долгосрочной государственной экономической политике". Высокопроизводительные рабочие места - это высокоэффективные рабочие места, на которых расходы приближены к минимальной отметке, а доходы максимально увеличены.

По прогнозам, через десять лет численность трудовых ресурсов в стране значительно сократится, поэтому необходимо максимально задействовать все имеющиеся ресурсы и продолжать работу по содействию в трудоустройстве всех категорий граждан.

Существенное влияние на расширение системы рабочих мест может оказать внедрение в практику российских предприятий инновационной занятости, т.е. создание дистанционной работы (телеработа и фриланс - в случае отсутствия постоянного работодателя). Это поможет трудоустроить социально незащищенные слои населения, создание рабочих мест для которых является довольно затратной статьей расходов для работодателя.

Главное в создании "новой" формы занятости является комплексность подходов к решению задачи. Нестандартные формы занятости используются организациями и сейчас, но такие рабочие места небезопасны ни для работодателя, ни для работника, так как реализация трудовых взаимоотношений между "фрилансером" и организацией в законе не обговариваются, вследствие чего образуется "теневой" рынок труда, не приносящий государству доход.

29 февраля 2012 г. в Общественной палате Российской Федерации (далее - ОП) обсудили состояние сферы дистанционного трудоустройства граждан в России, перспективы на будущее и пути преодоления препятствий на пути развития этих услуг.

Председатель комиссии ОП по социальной политике Елена Тополева отметила, что такая форма сотрудничества выгодна как для работников, так и для работодателей. Последние получают возможность привлекать к работе необходимых сотрудников с минимальными затратами, в частности, за счет экономии на оборудовании офисов и рабочих мест¹.

В качестве примера организации удаленной работы с гарантией официальных выплат был приведен российский интернет - проект Workle. Это сервис, который позволит работать через интернет, получать бесплатное образование, а также строить карьеру и получать довольно стабильный заработок. По словам генерального директора "Workle" Владимира Горбунова, данный проект поможет не только начать работать не имея опыта, но и достойно зарабатывать категориям граждан, испытывающих трудности в поиске работы (студентам, молодым матерям, пенсионерам и социально незащищенному населению).

Отдельно были отмечены преимущества дистанционной он-лайн занятости для людей с ограниченными возможностями. На данном заседании был представлен новый проект создания специальных рабочих мест для инвалидов по слуху, который реализуется в Новосибирской области качестве эксперимента. По мнению собравшихся участников, такие проекты имеют большую социальную значимость, позволяют инвалидам почувствовать себя полноценными членами общества и предоставляют им возможность для самореализации.

Институционализация инновационной занятости будет способствовать не только обеспечению гарантий устойчивого развития современной экономики страны, даст гарантии работнику и работодателю, но и поможет устранить "теневую зону".

В.А. Вайсбурд

*Самарский государственный
экономический университет*

ВЛИЯНИЕ ТАРИФНЫХ СТАВОК НА СОСТОЯНИЕ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА И ВЫБОР ФОРМ ЕГО ОПЛАТЫ

Важнейшим условием эффективности трудовой деятельности работников является рациональная организация оплаты их труда.

Основными элементами традиционной, наиболее широко применяемой модели организации оплаты труда являются: тарифное регулирование заработной платы, нормирование труда, формы и системы оплаты труда. От степени обоснованности каждого из этих элементов во много зависят социальный климат в организации и результаты ее производственно-хозяйственной деятельности.

¹ См.: <http://www.garant.ru/news/383408>.

Тарифные ставки и оклады должны соответствовать рыночной стоимости рабочей силы и обеспечивать реализацию заработной платой ее воспроизводственной функции. Нормы труда должны быть научно обоснованными, обеспечивающими достаточную напряженность рабочей силы в процессе труда с целью достижения его высокой производительности. Важная роль принадлежит обоснованному выбору форм и систем оплаты труда, которые представляют собой организационно-экономические механизмы соизмерения затрат и результатов труда работника с размером причитающейся ему заработной платы. Формы оплаты устанавливают принцип соизмерения - по времени или по количеству сделанного. В соответствии с выбранным принципом различают две основные формы оплаты - повременную и сдельную. Многочисленные разновидности этих форм называют системами оплаты. Системы оплаты определяют "технологии" соизмерения, т.е. конкретные методы, способы исчисления заработной платы в зависимости от затрат или результатов труда.

Выбор той или иной формы оплаты труда диктуется технологическими особенностями производственного процесса, характером применяемых средств труда и формами его организации, состоянием нормирования труда и учета его затрат и результатов, сложностью и ответственностью производимой продукции или выполняемой работы и др.

Автоматизация производства, широкое применение аппаратных технологий с их строгой регламентацией производственных процессов, возрастающие требования к качеству и надежности производимой продукции резко ограничивают сферу эффективного применения сдельной оплаты труда. Однако отечественная практика промышленных предприятий свидетельствует о все еще широком и далеко не всегда обоснованном применении сдельной формы оплаты труда рабочих. При этом она перестает быть инструментом стимулирования высокой производительности труда и начинает выполнять не свойственную ей функцию инструмента искусственного подтягивания заработной платы до приемлемого уровня. По сути дела имеет место рецидив фиктивной сдельщины, под которой мы понимаем формальное, не обоснованное соответствующими условиями применение атрибутов сдельной формы оплаты (наряды, нормы, расценки и т.п.), не стимулирующее рост производительности труда, а обеспечивающее искусственное повышение размеров заработной платы рабочих.

Мы говорим о рецидиве фиктивной сдельщины, поскольку ее использование уже имело место в практике оплаты труда рабочих промышленных предприятий нашей страны в 50-х годах минувшего века. Характерными признаками фиктивной сдельщины являются низкие размеры тарифных ставок и, соответственно, доли тарифа в заработной плате, высокий уровень выполнения норм и, как следствие, большой удельный вес в заработной плате сдельного приработка. Именно сдельный приработок, образующийся не в результате высокой производительности труда, а вследствие использования ненапряженных норм труда, призван компенсировать низкие тарифные ставки. Для многих цехов таких крупных самарских предприятий как ГНПРКЦ "ЦСКБ-Прогресс", ОАО "Авиаагрегат", ООО "Завод Приборных Подшипников" и др. характерны высокий (до 180-200%) средний уровень выполнения норм рабочими-сдельщиками, низкий (40-50%) удельный вес тарифа в заработной плате.

Как и в середине прошлого века, основной причиной распространения фиктивной сдельщины являются низкие тарифные ставки. Сориентированные, как правило, не на величину минимального потребительского бюджета и даже не на величину прожиточного минимума, а на установленный государством минимальный размер оплаты труда (МРОТ), действующие на предприятиях и в организациях тарифные ставки и базовые оклады не соответствуют рыночной цене рабочей силы и не обеспечивают даже простое ее воспроизводство. Вот и приходится работодателям "подтягивать" заработную плату работников с помощью незаработанных приработков, незаслуженных премий и т.п.

Возникает вопрос: почему работодатели не устанавливают для своих работников достойные ставки и оклады в пределах тех средств, которые они выделяют на оплату труда? Казалось бы, в условиях практически полной самостоятельности работодатели могли бы при определении ставок и окладов ориентироваться не на катастрофически заниженный и установленный государством минимальный размер заработной платы, а исходить из среднего значения цены рабочей силы, складывающейся на рынке труда. Видимо, работодатели не заинтересованы брать на себя более высокие гарантии в вопросах оплаты труда, чем те, которые берет на себя государство.

Можно предположить, что одной из причин заинтересованности работодателей в невысоких размерах базовых ставок и окладов является использование ими заработной платы как инструмента воздействия на работников с целью побуждения их к более эффективному труду, чем это обусловлено установленными нормами и должностными обязанностями. Это воздействие осуществляется с помощью надтарифных выплат стимулирующего характера - сдельного приработка, доплат, премий. При низких тарифных ставках и необоснованных нормах создается благоприятная среда для производственного волонтаризма, когда заработная плата рабочих во многом зависит не от результатов труда, а от воли линейного руководителя¹.

Проблема низких тарифных ставок и окладов, по нашему мнению, может быть решена лишь в результате установления государством более высокого минимального размера заработной платы, который, в соответствии со ст. 133 ТК РФ, "не может быть ниже величины прожиточного минимума". При этом нужно иметь в виду, что прожиточный минимум рассчитывается на душу населения, а минимальный размер заработной платы должен учитывать и иждивенческую нагрузку на работника. Кроме того, государство как работодатель должно, в первую очередь, установить соответствующие ставки и оклады для работников учреждений, финансируемых из федерального бюджета.

Низкие тарифные ставки отрицательно сказываются на состоянии нормирования труда. Поскольку "тарифная ставка - фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда определенной сложности (квалификации) за единицу времени"², постольку низким тарифным ставкам неизбежно соответствуют

¹ "Сдельная оплата труда требует технически обоснованных норм выработки (или норм времени) и точного учета результатов труда каждого рабочего или бригады. Иначе сдельная оплата становится фиктивной: формально есть и наряды, и нормы, и учетчик, и нормировщик, а на деле заработную плату определяет мастер" (см.: *Бляхман Л.С.* Экономика социалистической промышленности. М., 1962. С. 230).

² ТК РФ. Ст. 129.

низкие нормы труда. Таки нормы не стимулируют высокий уровень производительности труда, не способствуют полному раскрытию и использованию творческого потенциала работников.

К числу негативных последствий фиктивной сдельщины относится и ее пагубное влияние на качество работы. В таких отраслях как ракетостроение, авиационная промышленность, производство подшипников и т.п., где качество и надежность продукции являются приоритетными, широкое применение сдельной оплаты представляется нонсенсом.

Повышение тарифных ставок и окладов, повсеместное использование обоснованных норм труда, правильный выбор форм и систем оплаты труда работников - взаимосвязанные элементы рациональной организации оплаты труда и важные условия повышения эффективности производства.

Г.А. Дудин

*Самарская академия государственного
и муниципального управления*

СБАЛАНСИРОВАННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ, ИХ СВЯЗЬ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Соединение системы управления персоналом со "сбалансированной системой показателей" (ССП) - Balanced Scorecard (BSC) все более значимо для актуализации "человеческого фактора" и вместе с тем для достижения стратегии организации. Но в связи с этим естественным образом возникает и проблема компетентности и ключевых компетенций - как отдельных работников, так и персонала в целом.

Понятие "ключевые компетенции" весьма широко используется в последние примерно два десятилетия. Например, Б. Каплан и Д. Нортон в своей известной работе обратили внимание на то, что "некоторые предприятия конкурируют на рынке, используя свои уникальные достижения, ресурсы и ключевые компетенции"¹.

Проблема выработки модели компетенций и системы оценки сотрудников стала одной из весьма часто обсуждаемых². Существует и немало попыток практического применения подходов сбалансированной системы показателей, ключевых показателей деятельности (КПИ) и соответствующих конкретных ключевых компетенций в организациях³.

¹ Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. М., 2003. С. 37.

² См., например: Логинов А., Шухман П. Работа с персоналом в рамках построения системы управления компанией // Управление человеческим потенциалом. 2010. № 4; Лигин В. Оценка качества персонала с помощью IT-технологий // Там же. 2012. № 1.

³ См., например: Папкова Л. Параметры оценки результативности труда // Управление человеческим потенциалом. 2011. № 4; Опыт внедрения системы сбалансированных показателей. URL: <http://www.hr-portal.ru/article/opyt-vnedreniya-sistemy-sbalansirovannyh-pokazateley>.

Вместе с тем, остается и немало дискуссионных моментов, в том числе по поводу толкования некоторых основных понятий, включая понятие "компетенция", а также и связи друг с другом тех или иных подходов, например, - сбалансированной системы показателей, процессного подхода, менеджмента качества. Думается, что становится все очевиднее необходимость изучения связи сбалансированной системы показателей и ключевых компетенций с учетом процессного и других подходов в управлении персоналом и организациями в целом.

Компетентность (competence) - выраженная способность применять свои знания и навыки¹. Компетенция - это одна из описательных характеристик, служащая для определения степени соответствия сотрудника поставленным задачам. Зачастую, компетенция - это номинальная шкала, которая выявляет присутствие или отсутствие нужной для работы составляющей, а не степень ее выраженности. Для измерения степени выраженности профессионально значимых признаков применяется профиль/модель компетенций в виде набора шкал и многолепестковой диаграммы².

Нельзя не согласиться с тезисом: ""Невозможно управлять тем, что нельзя измерить". Это основной принцип любой системы оценочных критериев, которая оказывает сильное влияние на поведение людей как в самой организации, так и вне ее"³. Поэтому вовсе не случайно, что известные стандарты предполагают, что требования к компетентности должны быть документированы, и эти требования рекомендуется анализировать через запланированные интервалы времени или по мере необходимости при распределении работ и/или оценке их исполнения⁴.

В то же время все более насущным является применение в управлении (в управлении организациями вообще и в управлении персоналом - в частности) таких подходов и методов, которые связаны с "процессным подходом" и системой менеджмента качества". В итоге возникает управленческая проблема: как все указанные стороны, подходы, системы, методы управления гармонично "увязать" и "сбалансировать" друг с другом, чтобы обеспечить наилучший конечный результат, и чтобы при этом сложилось бы не что-то "эkleктическое", а вполне системное и гармоничное?

Желаемый результат достигается успешнее, когда деятельностью и различными ресурсами управляют как процессом - таков современный подход⁵. И важно учитывать, что формирование и использование сбалансированной системы показателей в организации как раз можно органично увязывать с процессным подходом к управлению, а также и со стандартизацией управления (что также является важной отличительной современной тенденцией).

Разработка и внедрение системы управления в духе процессного подхода должна охватывать все сферы организации, направления деятельности и уровни

¹ ГОСТ Р ИСО 10015-2007. Менеджмент организации. Руководящие указания по обучению. URL: <http://gostexpert.ru/gost/gost-10015-2007>. П. 3.1.

² См.: <http://www.trainings.ru/library/dictionary/830875f6f1e12630ae140b0c3e5005d>.

³ Каплан Р.С., Нортон Д.П. Указ. соч. С. 27.

⁴ ГОСТ Р ИСО 10015-2007. П. 4.2.3.

⁵ ГОСТ Р ИСО 9004-2010. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества. URL: <http://www.skonline.ru/doc/59342.html>. Приложение В. Принцип 4.

управления. Но, в то же время, большинство используемых в современной практике управления методик нацелены на рационализацию лишь какой-то отдельной сферы деятельности. Поэтому некоторые исследователи справедливо заметили, что ориентация компаний на эффективное выполнение отдельных функций привела лишь к локальной оптимизации и усовершенствованию лишь отдельных функциональных областей. С этим связано и такое следствие - чем автономнее становятся функциональные области, тем выше расходы на согласование и координацию действий между ними. При этом использование современных информационных технологий само по себе не решает указанные проблемы, а только сглаживает их симптомы¹. А процессный подход предполагает совершенствование не отдельных областей управления организацией, а всей организации в целом, в комплексе всех сторон.

Нельзя не согласиться и с мнением, что применение сбалансированной системы показателей часто способствует выявлению абсолютно новых процессов, исключительно важных для достижения стратегических целей, в то время как модели качества обычно направлены лишь на улучшение существующих процессов².

Процессный подход позволяет оптимизировать систему управления, в том числе - получить и использовать систему показателей и критериев эффективности управления на каждом этапе производственно-управленческой деятельности. При этом выделяется особая группа показателей ("ключевые показатели деятельности" - KPI), которые призваны характеризовать эффективность самих процессов - как основы положительных результатов деятельности.

Стандарт ГОСТ Р ИСО 9004-2010 определяет: "Факторы, управляемые организацией и имеющие решающее значение для достижения устойчивого успеха организации, должны подвергаться измерению основных параметров и должны быть определены как ключевые показатели деятельности"³. Кроме того, на практике термин "ключевые показатели" подразумевает, что из всех них (KPI), характеризующих работу (деятельность) человека в организации, выбираются именно те показатели, которые в наибольшей степени связаны с долгосрочными целями организации.

Применение процессного подхода предполагает выделение основных показателей деятельности и критериев эффективности управления на каждом этапе, характеризующих эффективность самих процессов, - как необходимого условия успешных результатов управления. Речь, в том числе, о необходимости разработки и реализации в той или иной организации системы менеджмента качества в соответствии с требованиями стандарта ГОСТ Р ИСО 9004-2010 "Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества 23.11.2010" (при этом подразумевается и получение соответствующего сертификата).

Следовательно, речь не только о некоторой структуре управления, которая казалась бы "стройной", и не только о некотором наборе показателей, которые казались бы важными и необходимыми в управлении организацией. Речь - об определенной систе-

¹ См.: Менеджмент процессов / под ред. Й. Беккера [и др.]. М., 2007. С. 2.

² См.: *Кандалицев В.Г.* Сбалансированная система показателей: путь к операционному совершенству // *Методы менеджмента качества.* 2006. № 11. С. 39.

³ ГОСТ Р ИСО 9004-2010. П. 8.3.2.

ме в управлении. То есть необходимым условием эффективного управления персоналом в организации и организацией в целом является создание и совершенствование системы, которая позволяла бы: во-первых, эффективно оценивать деятельность (работу) сотрудников, во-вторых, выстраивать соответствующую схему мотивации персонала, в-третьих, обеспечивать координацию целей сотрудников со стратегическими задачами организации. И здесь существенным моментом оказываются как раз компетенции и компетентность сотрудников или - "возможности работника", как это можно еще назвать по-другому и на что обратили особое внимание Каплан и Нортон¹.

Процессный подход предполагает максимальный учет интересов заинтересованных сторон - населения (его отдельных групп), инвесторов, общественных, государственных и муниципальных структур, бизнес-сообществ и организаций, сотрудников и руководства конкретной организации. При этом существует опасность - может оказаться "усеченным" (недостаточно полным) вариант учета интересов или превалирование интересов лишь какой-то из заинтересованных сторон (например, руководства организации). Но это было бы существенным (и неприемлемым) искажением сути и "духа" процессного подхода к управлению.

При объективном (нормальном) учете интересов всех заинтересованных сторон в рамках процессного подхода становятся востребованными также и социологические методы и технологии (в том числе - мониторинговые, маркетинговые). Они могут касаться как внешней, так и внутренней среды соответствующей организации.

Разумеется, следует учитывать и специфику различных организаций. Например, следует учитывать, что для бизнес-организаций главной целью (и основой успеха в рыночных условиях) является получение и повышение прибыли; для общественных организаций целью является решение тех или иных социально значимых задач, актуальных проблем; для системы государственного и муниципального управления главным является решение разнообразных социально значимых (актуальных и перспективных) целей и задач, в особенности, - такой обобщенной цели (мета-задачи), как повышение качества жизни населения.

С учетом указанных особенностей организаций должна выстраиваться и специфическая система показателей-ориентиров по соответствующим направлениям деятельности, показателей-критериев оценки процессов и результатов этой деятельности.

Системы оценок работы персонала разнообразны. Но, в общем, оценка работы персонала позволяет успешно решать ряд важных задач (организационных, производственных). В частности: с одной стороны, обеспечить нормальное функционирование отдельных подразделений и всей организации, с другой стороны, более эффективно использовать потенциал сотрудников за счет повышения (благодаря оценке) уровня их мотивации и ответственности, определяя направления их развития и стимулируя обучение и повышение квалификации².

Авторы сбалансированной системы показателей (ССП) вынуждены были, однако, отметить недостаточное развитие системы специфических показателей для

¹ См.: Каплан Р.С., Нортон Д.П. Указ. соч. С. 90.

² См.: Лукичева Л.И. Управление организацией. 3-е изд., стереотип. М., 2006. С. 281.

составляющей обучения и развития в организациях на практике. "К сожалению, в отличие от множества примеров, иллюстрирующих разработку первых трех составляющих - финансовой, клиентской и внутренних бизнес-процессов, - разработанных в компаниях, аналогичных Примеров для составляющей обучения и развития мы привести не можем. В своем исследовании мы обнаружили, что многие организации, разработав безупречные системы показателей составляющих финансовых, клиентской и внутренних бизнес-процессов, не считают нужным оценивать такие факторы, связанные с обучением и развитием персонала, как переобучение, доступность информации, единство целей и задач каждого конкретного работника и компании в целом. Этот факт является удручающим, поскольку одна из главных целей внедрения и применения ССП заключается в развитии возможностей каждого работника и всего предприятия"¹.

Вместе с тем, как отмечали Р.С. Каплан и Д.П. Нортон, даже при недостатке опыта (и примеров) можно сделать немало в указанном направлении: не дожидаясь, пока компании разработают показатели составляющей обучения и развития, использовать более общие характеристики - стратегическое обучение, доступность информации, процент усовершенствованных процессов и процент топ-менеджеров, чьи цели и задачи скоординированы с ССП². Эти параметры, с одной стороны, позволят выявить узкие места в системе, а с другой - послужат ориентирами, пока компания не разработает полноценные конкретные показатели для составляющей обучения и развития.

Возникает и вопрос о количестве используемых в управлении показателей. Их не должно быть слишком много, лишь действительно "ключевые" - и обычно бывает достаточно семи-девяти KPI, а часто - и трех-пяти ("лучше меньше да лучше"), но действительно ключевых.

Для характеристики одного вида деятельности одного сотрудника должен использоваться один целевой показатель. Это означает, что цели одного сотрудника не могут содержать производные или зависимые целевые показатели. Иначе, при одновременном использовании основных и производных целевых показателей, оценка определенного направления деятельности сотрудника будет осуществляться дважды. При этом, например, у высших менеджеров ключевые показатели должны отражать эффективность деятельности всей организации; у менеджеров среднего звена ключевые показатели должны быть связаны с успехом работы подразделения; у рядовых сотрудников ключевые показатели должны демонстрировать личную эффективность на конкретном участке деятельности³.

Определение целей подчиненных должно осуществляться руководителем путем каскадирования своих целей с добавлением при необходимости дополнительных целей, обеспечивающих достижение целей руководителя. При этом формулирование каждой цели должно осуществляться так, чтобы их достижение подчиненными обеспечивало достижение соответствующей цели руководителя (должно получаться своеобразное "дерево целей"). Однако, при этом недопустимо совпадение целей руководителя и сотрудника (сотрудник не должен делать нечто "вместо" руководителя).

¹ Каплан Р.С., Нортон Д.П. Указ. соч. С. 102.

² Каплан Р.С., Нортон Д.П. Указ. соч.

³ Денисова А. KPI: за и против // Справ. по управлению персоналом. 2011. № 5. С. 26.

Цели должны ставиться в соответствии с полномочиями сотрудника. То есть необходимо стремиться к постановке целей и выбору таких показателей деятельности, на которые сотрудники имеют прямое влияние в ходе выполнения своих функциональных обязанностей. И постановка целей, на которые сотрудник может воздействовать, является обязательным условием для работы системы Key Performance Indicators. А иначе сотрудник не будет иметь возможности влиять на достижение своих результатов и, соответственно, не будет мотивирован на интенсивную работу.

Если в организации (у менеджмента организации) есть нужный персонал (с соответствующими "возможностями" - компетенциями и компетентностью), то при этом появляется благоприятная основа для успеха основных бизнес-процессов - в том числе за счет возможностей мотивации самого высокого уровня - на самореализацию и творчество, за счет разработки и внедрения разнообразных инноваций. А именно таков "дух" времени.

**А.С. Иванова, Е.А. Матвеева,
В.В. Пирогов**
*ЗАО Научно-технический центр "Адепт",
г. Самара*

БРИГАДНЫЕ МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА В ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ИСУП "ОПТИМА"

Наиболее эффективной формой организации труда на предметно-замкнутых участках в механообрабатывающих цехах машиностроительных предприятий являются комплексные сквозные бригады, в которые объединяются основные и вспомогательные рабочие участка всех профессий, а также технолог, подготовители, сменные мастера. Возглавляет бригаду мастер-бригадир, который избирается на общем собрании коллектива бригады. Там же избирается совет бригады, в который кроме мастера входят звеньевые по профессиям.

Создание комплексных бригад в механообрабатывающих цехах машиностроительных предприятий с мелкосерийным типом производства, где за участками закреплена большая, часто меняющаяся номенклатура деталей, сдерживается из-за сложности формирования обоснованного задания бригаде, сложности планирования и организации работ в бригаде по выполнению выданного задания, сложности оценки и оплаты труда каждого члена бригады и др.

С использованием в системах управления производством современной компьютерной техники, информационных технологий, методов решения логистических и оптимизационных задач появляются реальные возможности создания комплексных сквозных бригад в серийном и мелкосерийном производстве с обеспечением таких бригад обоснованными объемными и номенклатурными заданиями, с планировани-

ем и организацией в бригадах согласованного и строго скоординированного производственного процесса.

В системе управления комплексной сквозной бригадой автоматизируется решение следующих задач: формирование плановых заданий бригаде, формирование сменных заданий рабочим и учет их выполнения, расчет заработной платы и премии членам бригады, расчет фактических показателей работы бригады, расчет показателей работы рабочих и бригад при проведении конкурсов и соревнований внутри и между бригадами.

В результате проведенных расчетов бригада получает объемное и номенклатурное задание и план-график производства запланированной продукции, сформированный на основании моделирования и оптимизации очередности запуска расчетных партий деталей по полному циклу их обработки, с учетом состояния межоперационных заделов, созданных в предшествующий плановый период.

Задание бригаде содержит общие директивные показатели работы бригады на планируемый месяц по объему, номенклатуре, производительности, численности рабочих и справочные, включающие те же показатели, но в разрезе видов работ. По каждой позиции номенклатурного задания основного и дополнительного дается величина сдаточной партии, которая является расчетной, обеспечивающей рациональную загрузку оборудования (сокращение затрат времени на переналадку оборудования), с указанием на сколько месяцев вперед расчетная партия обеспечит потребность сборки (признак обеспеченности сборки).

Контроль производства ведется ежедневно и представляет собой систему сбора и переработки первичной информации, в качестве которой используются наряды. Информация с закрытых нарядов вводится в компьютер для ежедневного учета межоперационного движения деталей, на основании которого ведется состояние склада межоперационных заделов деталей.

Сменные задания формируются мастером "сегодня" на "завтра" в диалоговом режиме для каждого работающего "завтра" рабочего участка, исходя из модели и фактического выполнения сменных заданий за предыдущие дни. Сменные задания каждому рабочему формируются на полную смену, но в зависимости от достигнутого коэффициента выполнения норм каждым рабочим, трудоемкость их сменных заданий будет разной. При формировании сменных заданий может планироваться переход рабочего со станка на станок одного вида, а также, при владении одним рабочим разными профессиями, выполнение разных видов работ (фрезерные и слесарные, револьверные и токарные и т.д.).

Сменное задание нормативное считается выполненным при предъявлении контролеру и мастеру в тот же день деталей, изготовленных в номенклатуре и количестве, запланированном в сменном задании. Сменное задание считается невыполненным, если хотя бы одна позиция задания не выполнена или выполнена меньшей партией, даже при условии перевыполнения партий по другим позициям. По результатам выполнения сменных заданий по каждому рабочему в автоматическом режиме рассчитываются коэффициенты трудового участия за отработанный день, а также нарастающим итогом от начала месяца.

Разработанные методы ежедневной дифференцированной оценки вклада каждого члена бригады позволяют минимизировать участие человеческого фактора в оценке труда каждого члена бригады, что создает благоприятный психологический климат в бригаде.

Основные преимущества автоматизированных систем управления комплексными сквозными бригадами заложены в оперативности и обоснованности формирования месячных заданий бригаде, исходя из производственных возможностей бригады в целом и при ежедневном распределении работ между членами бригады, в объективности ежедневной оценки труда каждого члена бригады и по итогам месяца, что стимулирует ежедневный высокопроизводительный и качественный труд и, как следствие, высокие показатели по итогам месяца, квартала, года¹.

Л.А. Илюхина
*Самарский государственный
экономический университет*

ТРЕБОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО РАБОТОДАТЕЛЯ К КАЧЕСТВЕННЫМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

В современных условиях динамичного развития рынка труда, отвечающего инновационным требованиям общества, возникают и развиваются новые тенденции в содержании и структуре рабочих мест. Теоретической базой для понимания этих тенденций являются концепции постиндустриального общества (Д. Белл), общества сетевых структур (М. Кастельс)², информационного общества и т.п. Работодатель, желающий отвечать новым вызовам времени, стремится обеспечить большую гибкость наемного труда через ротацию рабочих мест, разнообразие рабочих операций, повышения адаптивности, разнообразия трудовых навыков, непрерывное обучение, внедрение гибких графиков работы. Происходят изменения методов управления персоналом и организациями. Как отмечает Г. Хэмел чтобы преуспеть в XXI в. руководителям и теоретикам управления надо для начала признать, что версия "Менеджмент 1.0" себя исчерпала - исчерпала как парадигма индустриальной эпохи, которая держалась на принципах стандартизации, специализации, иерархии, контроля и верховенства интересов акционеров³.

Концепция постиндустриального общества предъявляет новые требования к персоналу, который становится системообразующим фактором и основой формиро-

¹ См. также: Интегрированные системы управления производством машиностроительных предприятий / А.С. Иванова [и др.]. Самара, 2011; *Матвеева Е.А.* Эффективные методы управления мелкосерийным производством / Вестн. компьютер. и информ. технологий. 2007. № 2. С. 29-37.

² Требования работодателей к системе профессионального образования / Е.М. Аврамова [и др.]. М., 2006.

³ *Хэмел Г.* Менеджмент 2.0: новая версия для нового века // Harvard Business Review - Россия. 2009. Окт. С. 92.

вания конкурентных преимуществ организации. Намечаются тенденции, проявляющиеся в переходе: от узкой специализации и ограниченной ответственности - к широкой профессиональной ответственности; от планируемой карьеры - к гибкому выбору пути профессионального развития; от ответственности менеджеров за развитие персонала - к ответственности самих работников за собственное развитие. На место устойчивой профессии приходит динамичная профессиональность. Квалификации и компетенции не противопоставляются друг другу, а представляют собой различные аспекты личностно-деятельностного потенциала.

В попытке оценить современные особенности характеристик спроса на рабочую силу мы обратились к руководителям рекрутинговых агентств, агентств по трудоустройству и ведущим специалистам государственных служб занятости г. Самары. Были также проанализированы результаты проведенного Государственным университетом - Высшей школой экономики (ГУ-ВШЭ) исследования "Приоритеты современного работодателя", в рамках которого опрошено 516 руководителей предприятий различных сфер экономики и форм собственности¹.

В результате были выявлены следующие требования, предъявляемые к профессиональным, деловым и личностным качествам соискателей на рынке труда:

- *высокий уровень квалификации и профессиональной компетентности*, отражающий соответствие спектра знаний, профессиональных умений и навыков потенциальных работников стандартам и нормативам, принятым в профессиональном сообществе. При этом экспертами отмечалась тенденция унификации должностных требований: если раньше понятие квалификации было размыто и в зависимости от сферы деятельности могло трактоваться достаточно широко, то сегодня вырабатывается определенный набор требований к каждой профессии, которым необходимо соответствовать, формируются профессиональные стандарты. 60,4% опрошенных респондентов, по данным исследования ГУ-ВШЭ, указали на значимость при подборе персонала наличия соответствующих профессиональных знаний и практических навыков.

- *институционально закрепленный уровень образования*. Высшее образование - это своего рода пропуск для человека на рынок труда. Как правило, на высоко-статусные трудовые позиции работодатель требует два и более дипломов. Другими словами, высшее образование воспринимается сейчас как необходимое требование работодателя. Часто высшее образование, даже там, где ранее его не требовалось, должно быть подкреплено дополнительным образованием, направленным на углубление или специализацию знаний и умений. Возникает парадоксальная ситуация, поскольку наряду с нехваткой кандидатов на рабочие специальности, работодатель порой предъявляет завышенные требования к претендентам на низкостатусные должностные позиции (секретарь, охранник, продавец и т.п.) и настаивает на наличии высшего образования. Подобное поведение работодателя можно объяснить тем, что диплом о высшем образовании характеризует в какой-то мере личностные качества претендента и уровень его культуры. При этом уровень образования рассматривается в качестве индикатора способности к обучению, освоению новых областей

¹ Аврамова Е.М., Верлаховская Ю.Б. Работодатели и выпускники вузов на рынке труда: взаимные ожидания // Социол. исслед. 2006. № 4. С. 37-46.

знаний. Предполагается, что чем выше уровень образования, тем выше у соискателя адаптивный потенциал к новым, более сложным видам деятельности. По данным исследования ГУ-ВШЭ, 80,4% респондентов указали как требование к персоналу - наличие высшего образования.

- достаточно противоречивая ситуация создалась относительно *требований специализации* - узкой либо, напротив, универсальной. Один тип работодателя ориентирован, прежде всего, на специальные способности работника, закрепленные в структуре профессионального опыта (86,6% респондентов - по данным исследования ГУ-ВШЭ). Необходим работник, эффективно решающий конкретную текущую задачу, поставленную перед ним работодателем, обладающий знаниями по решению данных задач, а также опытом их успешного применения в прошлом. Каждая конкретная задача требует своих профессиональных качеств и способностей. В итоге человек оценивается исходя из его производительности, эффективности его предшествующей профессиональной деятельности, а не потенциальных способностей. При этом отмечается нарастание тенденции к узкой, "предельно узкой" специализации и максимальной концентрации. Данная установка некоторых категорий работодателей связана с ориентацией рыночных структур на удовлетворение текущих потребностей "здесь и сейчас" и связана с потребностью работодателя в "технологически готовом работнике", в развитие которого не нужно инвестировать, - его лично-профессиональный ресурс уже сформирован, и им можно воспользоваться. Такому работодателю требуется аккуратный, исполнительный, педантичный, не нарушающий инструкций сотрудник, который вписывается в систему.

Другой тип работодателя ориентирован на универсальные характеристики работника, сочетающего широту опыта с наличием знаний в принципиально различных направлениях деятельности. Изменение производственных технологий, инновационность современных производственных отношений, частая смена подходов в моделях управления создают потребность в потенциале работника, его скрытых внутренних возможностях, с "большим потенциалом развития внутри" Сегодня потребность в них особенно высока в силу изменения характера трудовой деятельности. "Поскольку сегодня нет абсолютно рутинной деятельности, необходима креативность, инициативность, ответственность. Они залог успеха"- отмечает директор одного из рекрутинговых агентств¹. Для такого работодателя требуется творческий, генерирующий идеи, самосовершенствующийся, самообразующийся, осваивающий новые технологии работник, что достигается путем развития универсальных базовых способностей.

Таких высокообразованных специалистов свободных профессий Г. Перкин назвал транспрофессионалами², которые готовы за счет своего мышления и способов организации деятельности работать в различных профессиональных средах. Для транспрофессионалов характерно свободное использование разнообразных методов для решения творческих задач, отказ от формальных стандартов, креативный стиль мышления, ситуативный подход по отношению к структурным составляющим организации. Транспрофессионалы работают, как правило, в тесном контакте с заказчиком,

¹ Овчинникова М.Н. Требования работодателей в пространстве рыночного взаимодействия // Управление персоналом. 2007. № 1.

² Требования работодателей к системе ...

клиентом, обсуждая с ним различные варианты решения проблемы и находя консенсус. Доминирующей формой социального и профессионального объединения транс-профессионалов являются сети. Благодаря динамично развивающейся информационной инфраструктуре сети становятся гибкой формой для выполнения конкретных проектов. В связи с появлением и расширением масштабов транспрофессиональных сетей и соответствующих методов работы на первый план для специалистов по персоналу выходит проблема профессиональной адаптации и переобучения.

Европейская ассоциация управления персоналом (ЕАРМ) провела исследование, выявившее наиболее важные в будущем аспекты кадрового менеджмента: управление талантами; управление изменениями; культурная трансформация; управление демографическими рисками; баланс между профессиональной и частной жизнью. Таковы общие компетенции, востребованные современным рынком труда.

Происходит изменение требований к характеристикам рабочей силы не только в профессионально-квалификационной структуре, но также и в социально-психологической. Если основными морально-психологическими качествами работника в эпоху индустриального общества были, прежде всего, дисциплина, знание своего места в организационной иерархии и технологической цепочке, исполнительность, то новые требования времени ориентируют на большую инициативу, самостоятельность, способность работать во временных рабочих группах (командах), высокую мотивацию к переобучению.

Наряду с перечисленными компетенциями современный рынок труда в качестве важнейшего требования к работнику выдвигает и его способность продвигать свои конкурентные преимущества, умения себя позиционировать, и продавать профессиональные и личные качества. Речь идет о *самомаркетинге* работника. Развитые навыки маркетинговой деятельности порой сопоставимы (по степени влияния на эффективность и результативность поведения) с профессиональным мастерством высокого уровня. Самомаркетинг в теоретическом плане выражает общественные связи и действия работника на рынке труда, связанные с удовлетворением его потребностей в подходящем рабочем месте. Это определение своего места в системе общественного разделения труда, процесс реализации трудовых интересов в соответствии со своими склонностями, а так же система активных действий специалиста с учетом рыночного механизма хозяйствования.

Что касается личностных качеств, предъявляемые работодателями к работникам на рынке труда, то они определяются, прежде всего, требованиями рабочего места и соответствующими должностными обязанностями; корпоративными компетенциями и требованиями организационной культуры. Тем не менее, большинство опрошенных работодателей сходятся во мнении и выделяют¹: *хорошо развитые аналитические способности*, определяющие возможности оценивать ситуацию и совершать осознанный выбор, принимая решения; *высокую работоспособность*, связанную с потребностью интенсивного труда; *адаптивность*, трактуемую достаточно широко, включающую обучаемость как освоение и новых видов деятельности, и приспособление к меняющимся социальным условиям; *целеустремленность; исполнительность*.

¹ Овчинникова М.Н. Указ. соч.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА НА КРУПНЫХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В последние годы наметилась устойчивая тенденция все большего возрастания интереса к решению вопросов связанных с нормированием труда. Такое внимание наблюдается как со стороны теоретиков, так и практиков, как со стороны предприятий производственного сектора экономики, так и организаций, предоставляющих различного рода услуги. Крупные машиностроительные предприятия не являются исключением.

Говоря о предприятиях машиностроения нельзя не обозначить ряд особенностей, отличающих их от прочих организаций. Как правило, это крупные предприятия как по производственным площадям, количеству и сложности технологического оборудования, так и по численности персонала (несколько сотен или тысяч человек); а также по показателю уровня наукоемкости. Наиболее важной особенностью, требующей значительного внимания, является большая численность персонала и проблема эффективности его использования. Показатель численности персонала крупных машиностроительных предприятий время от времени наводит руководство на размышления по поводу всесторонней обоснованности его величины и заставляет предприятия предпринимать серьезные меры по снижению трудовых затрат. Поэтому на таких предприятиях возникает объективная необходимость в формировании особых (специфичных) подходов к управлению трудом вообще и к организации нормирования труда в частности.

С точки зрения организации нормирования труда крупные машиностроительные предприятия характеризуются следующими особенностями:

- количество действующих на предприятии трудовых процессов и, соответственно, норм труда огромно (количество норм может превышать сотни тысяч и миллионы), то есть требуется проведение большой постоянной планомерной работы по их расчету, установлению и пересмотру;
- очень сложно обеспечить равнонапряженность норм при функционировании, как правило, децентрализованной системы организации работы по нормированию труда;
- большая доля в общей численности персонала вспомогательных рабочих и служащих, труд которых сложно нормировать;
- проблема сложности построения качественной информационной системы по управлению нормированием труда на предприятии.

Нормирование труда можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, оно представляет собой содержание работы по организации нормирования труда на предприятии; с другой - сам процесс определения норм труда. Проблемы, а значит и необходимость их решения, присутствуют в обоих указанных аспектах деятельности.

Самый поверхностный анализ состояния нормирования труда на машиностроительных предприятиях (средний уровень выполнения норм по предприятию достигает 173%; коэффициент автоматизации работ по нормированию труда менее 0,15; показатель масштабов пересмотра и изменения действующих норм равен 12%) свидетельствует о его низком качественном уровне.

Совершенствование работы по нормированию труда на предприятии должно проводиться по следующим взаимосвязанным направлениям.

В части совершенствования организации работы по нормированию труда на крупном машиностроительном предприятии следует осуществить переход от нормы труда - регулятора уровня заработной платы, к норме труда - общественно-необходимой величине затрат труда на изготовление единицы продукции в определенных организационно-технических условиях (в широком смысле). Действительно, важнейшей причиной неудовлетворительного состояния нормирования труда является негативное влияние достигнутого уровня заработной платы на качество норм труда. В методиках некоторых авторов предлагается определять завышенные нормы труда и поэтапно снижать их до расчетно-технических при одновременном увеличении размера тарифных ставок. Думается, что если даже станет возможным увеличение размера тарифных ставок, то это не повлияет на резкое повышение эффективности использования живого труда. Для решения данной проблемы необходимо создать условия для совершенствования нормирования труда. При этом снижать нормы труда следует только при одновременном совершенствовании организации труда, производства и управления.

Другим важнейшим направлением совершенствования нормирования труда на предприятиях машиностроения должна стать стандартизация работ по нормированию труда. Она заключается в анализе и описании четкой технологии проведения работ, связанных с нормированием труда (таких как расчет норм, изучение затрат рабочего времени и трудовых процессов, нормирование труда служащих и т.п.). Стандартизация может осуществляться посредством разработки технологических (рабочих) инструкций.

Разработав план мероприятий по повышению качества нормирования труда, следует учесть, что его сложно будет реализовать на всем предприятии в целом. Эту работу следует проводить на примере одного подразделения (участка), а затем передавать опыт другим. Большую роль в совершенствовании организации работ по нормированию труда на крупных машиностроительных предприятиях должны выполнять специалисты отдела организации труда и заработной платы, осуществляющие методическое руководство цеховыми подразделениями. Именно они, являясь наиболее квалифицированными ведущими специалистами (и в соответствии с должностными обязанностями), призваны оказывать помощь в организации нормирования труда в производственном подразделении.

Главной проблемой организации работы по нормированию труда на крупных машиностроительных предприятиях является отсутствие как комплексных (на уровне предприятия), так и внутрицеховых планов по ее совершенствованию. Эту работу необходимо возобновлять. На эти цели в течение рабочего дня необходимо предусматривать достаточное время, в течение которого будет осуществляться совершенствование организации нормирования труда.

Учет особенностей организации нормирования труда на крупных машиностроительных предприятиях позволит вывести нормирование труда на новый уровень развития, создаст условия для более эффективного использования труда и роста его производительности.

В.А. Киченко
*Оренбургский государственный
институт менеджмента*

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОМ. ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОМ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях становления инновационной экономики в нашей стране особое значение приобретают вопросы практического применения современных форм управления трудом, позволяющих повысить социально-экономическую эффективность любого производства.

Инновационная экономика приобретает все большее значение в современной России и необходимость изменения подхода к управлению трудом в информационном пространстве является актуальным и необходимым этапом.

Методы и средства управления трудом долгое время оставались неизменными, но современный информационный мир требует изменений в подходе к управлению человеческими ресурсами на предприятии. Так как прежде всего перед нами стоит человек нового поколения, потребности которого значительно отличаются от потребностей человека 1990-х гг., 1980-х и тем более 1960-х.

Можно выделить три основных этапа управления трудом:

- индустриальный этап управления трудом;
- постиндустриальный этап управления трудом;
- информационный этап управления трудом.

Все эти подходы отличаются временными показателями, а так же методами управления персонала, внешней средой, продуктом и многими другими параметрами. Рассмотрим данные этапы в виде таблицы.

Этапы управления трудом

Показатели	Этап		
	Индустриальный	Постиндустриальный	Информационный
1	2	3	4
Внешняя среда	Стабильная	Меняющаяся	Динамичная
Продукт	Простой (стандартизированный)	Относительно сложный (стандартизированный)	Сложный (произведенный индивидуально для каждого клиента)

1	2	3	4
Научные деятели	А. Смит, Ф. Тейлор, М. Вебер	Э. Мэйо, Р. Акофф, П. Друкер	Т. Питрес, П. Сенге, С. Аржирис
Базовый способ реализации власти	Прямое указание или инструкция, закрепленные приказом	Процедура и/или механизм, закрепленные приказом	Процедура и/или механизм, закрепленные приказом
Уровни управления трудом	Индивидуальный	Групповой	Индивидуально-групповой
Характер труда	Однообразный, простой	Сложный, нетворческий	Сложный, творческий

Из данной таблицы можно сделать вывод, что управление трудом в нынешнем информационном мире, значительно отличается от более ранних этапов управления, поэтому необходимо формирование новых задач в развитии человеческих ресурсов.

Основной задачей развития человеческих ресурсов является достижение каждым работником позиции удовлетворенности и свободы действий. Руководителю необходимо знать, что управление трудом в условиях инновационной экономики, значительно отличается от прежних законов управления. Современного работника необходимо настраивать на то, что он лично является предпринимателем, создающий продукт.

Также можно выделить несколько значимых уровней в управлении труда в инновационной экономике:

1. Индивидуальный уровень - достижение позиции предпринимателя, когда работник ведет себя как собственник предприятия.
2. Групповой уровень - вместо "команды звезд" "звездные команды".
3. Организационный уровень - достижение позиции "пожизненного обучения" в целях выработки постоянного видения состояния организации и окружающей среды.

Основу концепции управления трудом организации в настоящее время составляет возрастающая роль личности работника, знания его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией. Задача же руководителя является создать необходимые условия для работника и выстроить инновационный процесс управления трудом.

Инновационный процесс управления трудом становится более многогранным, воплощая единство технологических, организационных и социальных нововведений, в ходе которых формируется новая модель развития и использования человеческих ресурсов. В основе этой модели лежит ориентация:

- на высококвалифицированный персонал, интегрированный в систему производства;
- непрерывность процесса обогащения знаний и повышения квалификации;
- гибкость рабочей силы и организации труда;

- "экономику участия";
- делегирование ответственности сверху вниз;
- партнерские отношения между участниками производства.

На основе данных показателей руководителю необходимо сформировать систему развития качеств персонала, создания условий труда для того, чтобы работник мог совершать инновационные открытия.

Новые методы организации труда используются как в сфере управления, так и в сфере производства. Инновационный процесс требует инициативного высококвалифицированного работника, глубоко вовлеченного в процесс принятия решений. Эта вовлеченность, способствуя мобилизации творческого потенциала персонала, ведет к ускорению инноваций и росту конкурентоспособности предприятий.

В современной практике широко используются новые методы организации труда в сфере управления, такие как:

- отказ от узкой специализации;
- повышение гибкости использования персонала за счет ротации работников;
- создание автономных рабочих групп;
- организация "кружков качества".

Внедрение новых методов организации труда вполне закономерно сказывается и на изменениях в системе управления "человеческими ресурсами" в соответствии с изменениями внешней и внутренней среды предприятия.

Необходимо так же сформировать принципы управления трудом, которые строятся:

- на развитие предпринимательства;
- стимулирование творческой деятельности;
- воспроизводство организационного и кадрового потенциала;
- комплексная организация взаимодействий исполнителей всех уровней от рабочего места, группы и фирмы в целом;
- поддержание комфортности психоклимата;
- развитие формальных и неформальных коммуникаций;
- использование групповых форм организации труда;
- расширение взаимозаменяемости и делегирования полномочий, участия работников в принятии решений;
- создание гибкой системы отбора и введения в действие новых идей;
- поддержка стремления работников к общему и профессиональному обучению внутри фирмы и вне ее;
- стимулирование обмена мнениями, дискуссиями;
- обеспечение новаторов материальными ресурсами;
- обеспечение их деловой информацией;
- стимулирование восприимчивости к переменам в фирме;
- социально-психологический мониторинг условий новаторства и их совершенствование;
- стимулирование ускоренной менеджерской и (или) инженерно- научной карьеры работников;
- переход от механистических форм управления к естественным, замена администрирования на эффективное лидерство;

- согласование формальных, неформальных, социально-ролевых структур первичных групп работников.

Исходя из данных принципов, можно отметить, что все принципы инновационного управления трудом можно косвенно объединить в две группы:

1. Использование новых методов управления трудовыми ресурсами.
2. Мотивация и стимулирование персонала к более эффективной трудовой деятельности.

Качественно новый уровень развития экономики не может быть достигнут без эффективного использования персонала предприятий и фирм всех форм собственности. Это давно поняли на большинстве фирм промышленно развитых стран. Пришло время для осознания этого и в России.

* * * *

Абросимов, И.Д. Менеджмент как система управления / И.Д. Абросимов. - М., 2002. - 540 с.

Васильев, К.Е. Основные направления и методы осуществления кадровой политики на предприятиях региона / К.Е. Васильев // Методы структурной перестройки предприятий. - СПб. : ИРЭ РАН, 2010. - С. 176.

Волгин, А.П. Управление персоналом в условиях рыночной экономики / А.П. Волгин. - М., 2004. - 357 с.

Гончаров, В.В. В поисках совершенства управления / В.В. Гончаров. - М., 2002. - 285 с.

Жданов, В. Управление персоналом в условиях антикризисного управления / В. Жданов // Управление персоналом. - 2004. - № 4. - С. 92.

Михалева, Е.П. Менеджмент / Е.П. Михалева. - М. : Юрайт-Издат, 2009. - 80 с.

А.В. Манцерова
ФГУП ГНПРКЦ "ЦСКБ-Прогресс",
г. Самара

УПРАВЛЕНИЕ ФОНДОМ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ КОЛЛЕКТИВНОГО ПРЕМИРОВАНИЯ СКЕНЛОНА

Заработная плата составляет значительную часть издержек предприятия, и эффективное управление этим видом затрат всегда является важной задачей для предприятия. Важно, чтобы оплата труда учитывала и интересы работника, и интересы работодателя. С этой точки зрения одним из методов эффективного управления затратами на заработную плату является система коллективного премирования Скенлона. Впервые она была внедрена в американскую промышленность в середине 1930-х гг. Условиями премирования предусматривается распределение среди рабочих части суммы, сэкономленной в результате сокращения доли издержек на рабочую силу в общей стоимости готовой продукции против нормативной. Норматив представляет собой процентную долю фонда оплаты труда в объеме реализации продукции за ряд предшествующих лет, умноженный на фактический объем продаж в отчетном периоде.

Если фактические расходы организации на заработную плату оказываются ниже нормативной величины, сэкономленная сумма формирует премиальный фонд. Одна часть этого фонда (обычно 25%) составляет долю компании и идет на увеличение массы прибыли, вторая (оставшиеся 75%) - доля работников, которая используется для их премирования. Из доли работников 20% направляются в резервный фонд, используемый для покрытия дополнительных издержек фирмы в те периоды, когда доля затрат на рабочую силу в стоимости готовой продукции превышает нормативную. Причем неиспользованные средства резервного фонда за прошлые года направляются на премирование работников по итогам года.

Сердцевиной системы Скенлона (как, впрочем, и других систем коллективного премирования) является широкое привлечение всех работников организации к поиску путей повышения производительности труда, совершенствованию производства, росту его эффективности, сокращению и ликвидации всяческих потерь.

Рассмотрим действие системы Скенлона на примере предприятия "ЦСКБ-Прогресс". Так как предприятие производит разнообразную номенклатуру продукции (ракетно-космическая техника, продукция промышленно-технического назначения, товары народного потребления), рассчитаем норматив как процентную долю фонда оплаты труда в объеме реализации продукции за пять предшествующих лет. Все показатели рассчитаны по продукции промышленно-технического назначения и по товарам народного потребления (см. таблицу).

Динамика основных экономических показателей работы "ЦСКБ-Прогресс" за 2007-2011 гг.

Год	ФОТ, тыс. руб.	Объем реализации, тыс. руб.	Доля ФОТ, % (гр. 2/3)	Себестоимость продукции, тыс. руб.	Доля ФОТ, % (гр. 2/5)
2007	48 494,2	413 592,4	11,73	381 731,9	12,70
2008	50 826,0	444 110,1	11,44	412 932,2	12,31
2009	33 003,9	353 164,2	9,35	318 223,0	10,37
2010	62 669,8	525 929,2	11,92	494 743,3	12,67
2011	76 933,2	572 139,4	13,45	586 761,4	13,11

Как показывают данные таблицы, наибольшая доля фонда оплаты труда в объеме реализации была в 2011 г., что связано с ростом трудоемкости выпускаемой продукции. Тогда же были максимальными размер фонда оплаты труда и объем реализации.

Наименьшими данные показатели были в 2009 г., однако фонд оплаты труда в 2011 г. вырос на 133%, а объем реализации - на 62% по сравнению с 2009 г., что говорит об увеличении фонда оплаты труда очень стремительными темпами по сравнению с выручкой.

Для более полного анализа рассмотрим долю фонда оплаты труда в себестоимости продукции за тот же период. Себестоимость в 2011 г. выросла на 84% по сравнению с 2009 г. Таким образом, более быстрый рост затрат предприятия был в 2011 г., что не обеспечивалось необходимым ростом объемов реализации.

Примем норматив затрат на рабочую силу на уровне 10%. Таким образом, в 2011 г. была зафиксирована максимальная доля фонда оплаты труда как в структуре себестоимости, так и в выручке от реализации продукции, что говорит о значительном превышении норматива затрат на рабочую силу и соответственно уменьшении прибыли предприятия.

Для предотвращения данных негативных последствий необходимо поддержание размера фонда оплаты труда на уровне, близком к нормативному, т.е. внедрение системы коллективно премирования Скенлона для эффективного управления данным видом затрат.

Повышая производительность труда при возможном сокращении производственной трудоемкости продукции по сравнению с ее нормативной величиной, рабочие снижают себестоимость продукции, в том числе и в части фонда оплаты труда, увеличивают выпуск продукции, не нанося себе ущерб, ведь при использовании системы коллективного премирования Скенлона сэкономленная сумма увеличит их премиальный фонд и резервный фонд предприятия.

Е.А. Лапшова

*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ: СОВМЕЩЕНИЕ ОБУЧЕНИЯ И РАБОТЫ

На российском рынке труда наблюдается непрерывный рост студенческой занятости в режиме как неполного, так и полного рабочего дня. По данным Мониторинга экономики образования, около 46% студентов, обучающихся в высших учебных заведениях на образовательных программах первого уровня (в бакалавриате), имеют работу.

Большинство россиян (67%) позитивно относятся к тому, что студенты вузов сочетают учебу с работой (в том числе 33% - безусловно положительно) - по результатам проведенного в марте 2007 г. исследования Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ). Рассмотрим причины, по которым студенты идут на совмещение учебной и трудовой деятельности. Многие студенты предпочитают работать по будущей специальности в качестве стажеров, зарабатывая при этом гораздо меньше, чем могли бы получать, например, в сфере услуг (работая барменами, официантами, шоферами и пр.). Некоторые студенты работают бесплатно. Частичная или полная занятость во время учебы в вузе является неким переходным этапом от учебы к работе. Студенты начинают искать работу, как правило, на третьем или даже на втором курсе вуза, на четвертом курсе они уже ищут постоянную работу на полный рабочий день, так что выпускники в дополнение к диплому обладают в среднем 1-2-летним профессиональным опытом. И хотя склонность студентов к поиску работы обратно пропорциональна доходам их семьи, многие студенты из обеспеченных семей начинают работать достаточно рано.

По многочисленным исследованиям замечено, что студенты с более высокими академическими успехами в среднем начинают работать раньше. Вместо того чтобы инвестировать в лучшее образование, они предпочитают тратить значительную часть времени на работу. Можно предположить, что работа идет в ущерб студенческому образованию и в то же время обучение не дает полноценно работать. Однако работодатели часто ценят диплом о высшем образовании меньше, чем трудовой опыт соискателей.

Классифицируем основные причины совмещения обучения и работы студентами по материальному и нематериальному фактору. Среди материальных:

- 1) обеспечение прожиточного минимума, привлечение средств для существования семьи, родителей;
- 2) обеспечение средствами для существования своей молодой семьи, детей;
- 3) желание финансовой самостоятельности от родителей во время обучения (в том числе при получении образования в другом городе);
- 4) привлечение дополнительного заработка для дополнительных затрат во время студенческой жизни.

Определим нематериальные факторы:

1. Приобретение профессионализма, профессиональное самоопределение.

Приобретение профессиональных навыков на практике в выбранной специальности; Получение профессионального опыта для дальнейшей востребованности на рынке труда; Работа в любой сфере для дальнейшего профессионального самоопределения, определения предпочтений в карьере. Приобретение навыков межличностного взаимодействия, делового общения и бизнес-мышления; Обретение навыков работы с документами, продажи себя как личности и продукта, целеполагания и их достижения, тайм-менеджмента.

2. Целенаправленное знакомство с отраслью, компанией.

Начало карьеры в определенной компании для последующего в ней развития, знакомство и построение взаимоотношений; Изучение определенной отрасли в бизнесе для дальнейшего в ней построения карьеры.

3. Самоутверждения, приобретения социальной значимости.

Организация "полезного" времяпрепровождения в качестве досуга в свободное от учебы время, приобретение новых друзей; Демонстрация самостоятельности и ответственности в кругах родителей, сверстников, преподавателей и других социальных кругах; Преодоление внутреннего страха перед сложностями, ответственностью.

Среди основных факторов, влияющих на студентов против принятия решения о совмещении работы и учебы можно выделить 1) страх "запустить" учебу, не рассчитывать силы в ведении параллельной деятельности на учебе и работе; 2) желание насладиться моментами, когда работать еще "не обязательно" и можно распорядиться свободным от учебы временем на свое усмотрение; 3) финансовые возможности родителей позволяют ребенку полностью отдавать себя учебе, а на "хорошую" работу никто не зовет.

Рассмотрим формы занятости молодежи, совмещающей обучение с трудовой деятельностью (см. рисунок).

Тип занятости	Документальная форма трудовых отношений	Сфера профессиональной деятельности
Полная занятость (восьмичасовой рабочий день, 2 выходных в неделю)	Бессрочный трудовой договор	По профильной специальности
Неполный рабочий день (4 часа)	Срочный трудовой договор	По непрофильной специальности
Полная занятость (сменный график работы, возможна работа по 12 часов с чередованием равного или почти равного количества рабочих дней и выходных)	Гражданско-правовой договор, договор подряда	
Гибкая занятость (гибкий график, фрилансерство, проектная работа)	Приказ в организации о прохождении практики	В не требующей специальной подготовки деятельности
	Без официального подтверждения трудовых отношений	

Рис.

На практике встречаются любые вариации применения типов занятости, документального оформления трудовых отношений и сфер деятельности.

К выбору своего первого работодателя большинство студентов стараются подходить очень взвешенно, потому как именно этот опыт скорее всего определит дальнейший профессиональный путь молодого специалиста. Так, согласно проведенному мной исследованию в 2009 г. главными факторами при выборе компании в качестве работодателя для студентов 1-5 курсов-членов организации AIESEC (международная некоммерческая организация, направленная на профессиональное и личностное развитие молодежи) по всей России оказались: 1) перспективы карьерного роста, возможность достичь высоких позиций в компании (77,9%); 2) приятная, доброжелательная атмосфера внутри компании (65,8%); 3) высококлассные программы обучения и развития для сотрудников компании (56,9%).

В 2011 г. международным агентством по подбору персонала Келли Сервисез с октября по ноябрь также проводилось исследование в 11 городах России рынка труда молодежи в возрасте от 18 до 25 лет (2000 респондентов) на высвление наиболее мотивирующих факторов в трудовой деятельности. Таким образом было выявлено, что в первую очередь молодые специалисты при принятии предложения о работе обращают внимание на уровень заработной платы, во вторую - на интерес к самой работе, в третью - на возможности карьерного роста, и уже после (в убывающей важности факторов) - на репутацию Компании, на коллектив и на условия труда. Наиболее существенными демотиваторами к работе у молодежи являются грубое и незрительное поведение руководства и монотонность выполняемых функций, а также низкая оценка результатов труда. Менее значительно влияет также низкий корпоративный дух Компании.

При этом согласно исследованию Федеральной службы государственной статистики на 2009 г. наибольшее число молодежи работает в сфере продаж и обслуживания (почти 20%) и на производстве (почти 15%). И действительно, на сегодняшний день молодому специалисту без опыта работы наиболее вероятно трудоустроиться именно в продажи или производство: подавляющее количество открытых вакансий в этих сферах. Проработав некоторое время, например, в продажах, возможно получив одно или несколько повышений еще обучаясь в вузе или недавно получив диплом, квалифицированный специалист уже не проявляет огромного интереса к работе по профильной специальности, так как начинать придется все "с нуля". Да и работодатель, как прежде, хочет принять на работу предпочтительно молодого специалиста, но с ранее полученным профильным опытом. Отсюда часто получается, что очень редкие узкие специалисты по диплому, очень востребованные в российской экономике в целом, работают не по своему профилю.

Е.А. Подолян

*Самарская академия государственного
и муниципального управления*

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТРУДА МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ В ЦЕЛЯХ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

В странах с развитыми рыночными отношениями и стабильной государственной системой механизм стимулирования государственных и муниципальных служащих ориентирован на усиление их профессионализма, квалификации и компетенции на основе проведения различных оценочных процедур. В целом этот механизм не предусматривает особых различий в процессе стимулирования как государственных, так и муниципальных служащих в силу применения единообразных организационных методов управления, основным из которых является оценка результативности муниципальных служащих.

В этих странах уровень заработной платы государственных и муниципальных служащих зависит от среднестатистического уровня заработной платы в стране, а также от трех отдельных факторов: квалификации работника, содержания и объема выполняемых функций, особенностей и специфики региона. В последние десятилетия правительства на всех уровнях в США и других странах предпринимали усилия по реформированию систем государственной и муниципальной службы и оплаты труда в них¹.

¹ Подолян Е.А. Зарубежный опыт мотивации государственных и муниципальных служащих // Муниципальный менеджмент и управление местным развитием. Самара, 2009. С. 75.

Зарубежные ученые приводят наблюдения и выводы исследований, свидетельствующие о специфических условиях мотивации и стимулирования в государственных и муниципальных организациях¹: отсутствие экономических рынков для результатов деятельности государственных и муниципальных организаций и неопределенность стимулов и показателей результативности их работы; множественные, конфликтующие между собой ценности, которых обязаны придерживаться государственные и муниципальные организации; сложные, динамичные процессы государственной политики с участием многих сил, интересов и со сменой приоритетов как условия функционирования этих организаций; внешние контрольные органы и процессы, которые навязывают государственным и муниципальным организациям структуры, правила и процедуры (правила гражданской службы, регулирующие стимулирование и оплату труда, продвижения по работе, дисциплинарные меры и условия подготовки и развития персонала).

Совершенствование системы трудовых отношений муниципальных служащих в Российской Федерации в условиях рыночной экономики связано с повышением эффективности труда работников этой категории. Как организовать труд и как стимулировать работников муниципалитета, защищая при этом их социальные интересы? Решение этих проблем зависит от эффективности методов и средств, которыми располагают соответствующие государственные и муниципальные структуры, отвечающие за работу органов местного самоуправления. Не последнюю роль здесь может сыграть и рациональный опыт обеспечения эффективной работы служащих, имеющийся в странах с развитой рыночной экономикой².

Результативность труда муниципальных служащих в зарубежных странах обеспечивается не только за счет материального стимулирования работников, но и за счет применяемых систем оценки их труда.

Несмотря на разнообразие систем оценок служебной деятельности, в ряде стран все они сводятся к периодической (обычно ежегодной) аттестации служащих непосредственными начальниками. Наиболее распространенным является т.н. графический метод, предусматривающий заполнение начальствующим составом своеобразных анкет-характеристик на своих подчиненных. В них, как правило, перечисляются все области служебной деятельности конкретного должностного лица и степень эффективности его работы в каждой из них³.

Анализ систем зарубежных систем оценки результативности муниципальных служащих, обозначить их достоинства и недостатки, а так же возможность применения на территории Российской Федерации приведен нами в таблице.

¹ Анализ применения существующих систем оплаты и стимулирования труда служащих государственной и муниципальной службы за рубежом / М-во внутр. дел РФ. URL: <http://www.mvd.ru/about/10000162/5270>. С. 77.

² Касаткина Н.М., Лафитский В.И. Государственная служба в зарубежных странах. М., 2009. С. 141.

³ Подольян Е.А. Указ. соч.

**Сопоставительный анализ оценки результативности труда муниципальных служащих
в зарубежных странах**

Вид оценки, ее параметры	Великобритания	Франция	США, Япония	Италия
1	2	3	4	5
Вид оценки	Периодическая (обычно ежегодная) аттестации служащих непосредственными начальниками	Наиболее часто применяется оценка по результатам трудовой деятельности (подходит для всех категорий служащих)	Базовым видом оценки является оценка деятельности по результатам	Оценка должности
Метод оценки	Графический метод, предусматривающий заполнение начальствующим составом своеобразных анкет-характеристик на своих подчиненных	По принципу бальной оценки с учетом "веса" критерия оценки по индивидуальным показателям эффективности	По принципу бальной оценки с учетом "веса" критерия оценки по индивидуальным показателям эффективности	Метод оценки состоит в сопоставлении должностей по заданным факторам
Группа оцениваемых качеств, параметров, факторов	<ul style="list-style-type: none"> - статистические данные; - цель и описание работы за прошлый год; - описание работы на следующий год; - предложение по повышению квалификации; - намерение или предложения о служебном переводе; - мнение аттестуемого о подготовленном о нем отчете; - детализация и оценка личных качеств; - оценка возможностей служебного роста; - мнение утвердившего отчет лица об аттестуемом и отчете о нем; - подтверждение лица, контролирующего аттестацию, что аттестация прошла по правилам 	Квалификация, профессиональные навыки, деловые качества работника, в сопоставлении с должностными обязанностями	Индивидуальные показатели эффективности в сопоставлении с должностными обязанностями (функциями)	Компетентность; способность решать проблемы; воздействие на конечный результат

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
Достоинства метода	Экономичность и эффективность метода. Аттестация связана с системой отбора кадров и их служебного роста, с планированием служебной карьеры в целом	Высокая точность метода при наличии обоснованной шкалы критериев результативности	Обеспечивает привязку работы с персоналом к стратегическому планированию, дает возможность быстро реагировать на изменения условий деятельности органа местного самоуправления	Обеспечивает возможность: ранжирования должностей по значимости с целью создания оптимальной структуры; установления уровня заработной платы и разработки эффективной и гибкой системы оплаты труда подбора, подготовки, повышения квалификации кадров
Недостатки метода	Формальность метода. Некоторый субъективизм при оценке проделанной за прошедший год работы и возможность расплывчатой формы обозначения результата, без которого невозможна оценка результативности труда	Трудность разработки полноценной, обоснованной, точной шкалы критериев оценки результата	Трудность разработки полноценной, обоснованной, точной шкалы индивидуальных показателей результативности	Слишком общие факторы оценки должности при которых есть вероятность не учесть всей специфики работы конкретного муниципального служащего
Возможность применения в РФ	Сходный по некоторым параметрам вид аттестации в РФ применяется согласно Закону РФ от 02.03.2007 № 25-ФЗ "О муниципальной службе в РФ". Применение метода в чистом виде возможно только при условии корректировки законодательства в этом вопросе	При условии разработки организационного механизма результатов трудовой деятельности муниципальных служащих и соответствующего нормативно-правового обеспечения	При условии разработки организационного механизма результатов трудовой деятельности муниципальных служащих и соответствующего нормативно-правового обеспечения	При условии доработки обозначенных критериев и составления соответствующем организационном и нормативно-правовом механизме оценки должности муниципальных служащих

Таким образом, как видно из приведенной таблицы, основным и наиболее точным методом оценки является метод оценки по результатам, основанный на изуче-

нии требований к должности (функций должности), который позволяет обеспечить привязку работы с муниципальными служащими к стратегическому планированию в муниципальном управлении, дает возможность быстро реагировать на изменения условий деятельности органа местного самоуправления и позволяет говорить о высокой точности метода при наличии обоснованной шкалы индивидуальных показателей результативности муниципального служащего.

Применение этого метода оценки на территории РФ будет возможно в том случае, если появится обоснованный и разработанный организационный и нормативно-правовой механизм этого процесса, что, основывается процессе введения в РФ новой системы оплаты труда работников бюджетных учреждений. В целях координации деятельности бюджетных учреждений рекомендуется разработать систему показателей оценки эффективности труда работников бюджетных учреждений, согласно приказу Минздравсоцразвития № 663 "О методических рекомендациях по введению в федеральных бюджетных учреждениях новых систем оплаты труда"¹. Однако на данный момент не издано полноценных рекомендаций для органов местного самоуправления по разработке и внедрению обозначенной системы показателей оценки эффективности труда работников бюджетных учреждений, инициатива в этом вопросе, согласно Минздравсоцразвития № 663 "О методических рекомендациях по введению в федеральных бюджетных учреждениях новых систем оплаты труда" передается на места².

Л.Ю. Рыбакова

*Самарский государственный
архитектурно-строительный
университет*

АНАЛИЗ КАДРОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТАХ

Строительная отрасль - одна из наиболее масштабных и емких по количеству вовлеченных в ее деятельность людей. Сегодня для любой организации залогом длительного, стабильного и эффективного существования на рынке становится привлечение и формирование конкурентоспособного персонала.

Кадровая ситуация в строительной отрасли, на первый взгляд, выглядит беспроблемной: специалистов-строителей разного уровня, образования и квалифика-

¹ О методических рекомендациях по введению в федеральных бюджетных учреждениях новых систем оплаты труда : приказ М-ва здравоохранения и соц. развития РФ от 22 окт. 2007 г. № 663 // Бюл. трудового и соц. законодательства РФ. 2008. № 1. С. 13.

² См. также: *Волгин Н.А., Волгина О.Н.* Оплата труда: японский опыт и российская практика. М., 2005; *Никифорова А.А.* Эффективность труда государственных служащих и системы их стимулирования в странах с развитой рыночной экономикой // Нормативно-правовое регулирование социально-трудовых отношений государственных служащих. 2-е изд. М., 2010.

ции много, и казалось, не должно быть трудностей в том, чтобы собрать нужную команду для реализации имеющихся проектов. Однако эта задача решается далеко не так просто. Активное развитие строительной отрасли приводит к резкому увеличению потребности в высококвалифицированном персонале. Сегодня практически каждая строительная компания испытывает дефицит кадров, причем он ощущается не только в отношении рабочих, но и в отношении инженерно-технических специалистов. Необходимо проводить анализ рынков труда, ориентированных на определенную профессиональную специфику для обеспечения возможностей развития строительной отрасли¹.

Правительство РФ предполагает увеличить объем жилищного строительства с 60 млн м² жилья в 2010 г. до 140 млн м² к 2015 г., что потребует соответствующего обеспечения отрасли по всем направлениям, в том числе и кадрового обеспечения. Многие руководители строительной отрасли по-прежнему полагают, что планировать кадровое обеспечение не требуется и невозможно из-за того, что оно прогнозированию не поддается. Однако профессиональное образование уже несколько лет ощущает на себе последствия демографического спада девяностых годов, что через несколько лет отразится на существенном сокращении молодых специалистов строительного профиля, а это приведет к сокращению трудовых ресурсов на протяжении длительного периода времени. Необходимо также иметь в виду такие аспекты, как низкий уровень трудовой миграции, длительность обучения квалифицированного специалиста и многие другие. В результате реализации масштабных строительных проектов, происходит изменение структуры населения, объемов социальных потребностей, транспортных схем движения. Следует также учитывать, что осуществление национальных программ и проектов, в частности, могут опираться на синхронные структурные изменения в занятости в строительной области по всем профессиям и специальностям, повышение качества рабочей силы, формирование новых квалифицированных кадров, способных быстро овладевать новыми знаниями и технологиями. Следовательно, возрастает потребность в оценке не только текущей кадровой потребности, но и на долгосрочную перспективу.

В Московском государственном строительном университете в рамках «Стратегическое партнерство» создана Рабочая группа по информационному обеспечению управления карьерой выпускников строительных вузов. Обследование состояния кадрового потенциала проводилось по всей территории Российской Федерации, в том числе и в Самарской области, которое проводилось Самарским архитектурно-строительным университетом в декабре 2011 г. Опрос по теме «Исследование кадрового потенциала и потребности инвестиционно-строительного комплекса России в молодых инженерно-строительных кадрах» проводился по трем фокусным группам: студенты выпускных курсов, молодые специалисты и работодатели.

В результате опроса выяснилось, что большинство организаций-респондентов испытывает определенные сложности с подбором квалифицированных кадров на должности, требующие высшего профессионального образования, однако данный

¹ Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011-2015 годы (утверждена Постановлением Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. № 1050).

факт необходимо рассматривать во взаимосвязи с желанием работодателей получить специалистов с опытом практической деятельности. Большинство предприятий не испытывает готовности к приему на работу выпускников вузов даже при общей настоятельной потребности в пополнении и омоложении кадрового состава. Это очень часто происходит из-за отсутствия взаимопонимания между работодателем и профессиональным образованием, если система образования не нацелена на формирование необходимых производству качественных характеристик рабочей силы¹.

Наибольший интерес для вузов представляет информация о потребности работодателей в специалистах с высшим профессиональным образованием. При опросе выяснялась текущая потребность предприятий и организаций в специалистах (см. рисунок).

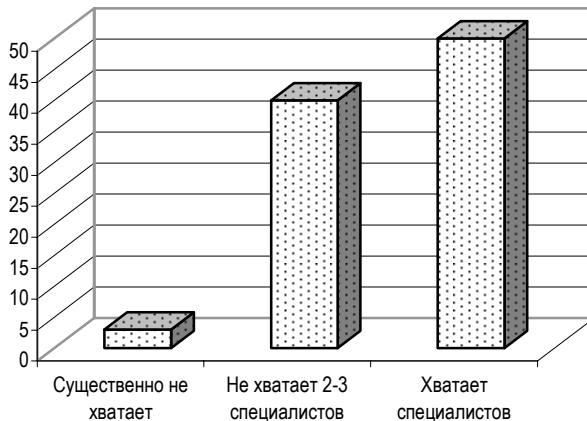


Рис. Анализ нехватки молодых инженеров строительных специальностей

Около 40% опрошенных считают, что им не хватает 2-3 молодых инженеров строительных специальностей, а 50% вообще не испытывают дефицита в молодых специалистах. Наблюдаемая ситуация может объясняться рядом обстоятельств, в том числе:

1) объективные экономические и социально-психологические факторы (предприятия, даже заинтересованные в молодых сотрудниках и в повышении уровня образования коллективов, могут принимать на работу выпускников, только увольняя прежних сотрудников):

- бюджетные ограничения и ограничения штата,
- наличие сформировавшихся коллективов;

¹ *Симонова М.В.* Перспективные изменения структуры занятости и рабочих мест // Достойные условия трудовой жизни как основа развития общества : материалы Междунар. науч.-практ. конф., 19-20 мая 2010 г. / под ред. А.А. Федченко, В.Н. Эйтингона. Воронеж, 2010. Ч. 2. С. 198-203.

2) диспропорции предложения на рынке труда молодых специалистов (предприятия не могут и не рассчитывают найти специалистов нужной им профессии на приемлемых для себя условиях оплаты труда);

3) оценка профессиональных качеств выпускников вузов.

На рынке труда Самарской области наблюдается несоответствие численности работников, востребованных рынком труда и выпуском специалистов системой профессионального образования. Дисбаланс представлен в количественном отношении несоответствием численности выпускников строительного профессионального образования реальным запросам экономики. В качественном отношении дисбаланс проявляется в том, что квалифицированные специалисты, получившие профессиональное образование не отвечают требованиям работодателей. Важный вопрос, интересующий работодателей при трудоустройстве выпускников учебных заведений, состоит не только в соответствии полученных знаний требованиям производства, но и в наличии определенных личностных и деловых качеств претендентов, необходимых для эффективной работы и успешной карьеры¹. Молодому инженеру необходимо иметь не только высокий уровень профессиональных знаний, но и умение осваивать новое, предлагать новые решения, работать на результат. На первый план выходят такие характеристики, как креативность, способность к инновациям, высокая степень адаптации к изменяющимся производственным технологиям. Наличие таких специалистов является одним из условий высокой конкурентоспособности успешных предприятий. Но претензии работодателей к выпускникам профессиональных учебных заведений часто необоснованны, так как молодой специалист после окончания вуза не может быть профессионалом без соответствующего трудового опыта, даже при наличии лучшего профессионального образования.

Далеко не всегда ожидания и той и другой стороны при трудоустройстве оказываются оправданы. Причина зачастую кроется в отсутствии взаимопонимания между профессиональным образованием и работодателями, когда система образования не нацелена на формирование нужных производству качественных характеристик рабочей силы².

Интересно, что одновременно возникает избыточное предложение и неудовлетворенный спрос. Это происходит из-за того, что работодателей либо не устраивает квалификация претендентов, либо смущает отсутствие опыта у выпускников. А риск найма и издержки предприятий по дополнительному обучению и подготовке новых, молодых работников оказывается значительно выше, чем содержание опытного специалиста. Иногда уровень предлагаемой зарплаты не удовлетворяет ожиданий работников.

Около 50% организаций, участвовавших в опросе, дефицита в молодых инженерах не испытывают и не планируют их набора. Принять на работу в течении двух лет предполагается только в 25% случаев. Остальные предполагают сохранить численность инженеров строительных специальностей в ближайшие 1-2 года в прежнем объеме.

¹ Гурков И.Б., Зеленова О.И., Мутовин А.А. Социально-кадровая политика российских предприятий // Мир России. 2007. № 4. С. 3-17.

² Симонова М.В. Указ. соч.

В заключение можно сделать вывод, что в целом бизнес региона демонстрирует общие проблемы кадрового обеспечения, характерные для субъектов отечественной экономики. На основе прогноза структурных и качественных потребностей в персонале на уровне предприятия, региона, страны в целом необходимо планировать деятельность учреждений профессионального образования, что в дальнейшем поможет решить многие задачи в кадровой потребности строительного комплекса квалифицированными кадрами.

Д.П. Соловьев
*Самарский государственный
экономический университет*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Приходится констатировать, что у большинства менеджеров (в том числе и у менеджеров по персоналу) сложилось отрицательное отношение к теории. Вот как комментирует сложившуюся ситуацию А. Фридман: "Казалось бы вещь (теория. - Д.С.) очень полезная. Ведь тут предполагается и описание, и объяснение, да еще и предсказание. Тем более когда речь идет о теории управления. Если учесть, что менеджмент как наука об управлении начал активно развиваться параллельно с капитализмом, то почему бы нам не прибегнуть к историческому наследию стран, которые развивали в течение 70 лет управленческую теорию и успешно применяли ее на практике? Несмотря на кажущуюся здравость и логичность такого рассуждения, многие руководители встречают саму идею прибегнуть к управленческой теории, что называется в штыки. Дело в том, что она ассоциируется у них с чем-то весьма далеким от их практической деятельности. Более того, в бизнес-сообществе считается хорошим тоном отзываться об управленческой теории скептически"¹.

Объяснить это явление можно прискорбным фактом - теория управления персоналом в настоящее время находится в зародышевом состоянии. Тем не менее, хоть и в зачаточном состоянии, теория управления персоналом существует. И знать ее - значит избежать множества управленческих ошибок. Ведь к основным функциям теории принято относить структурированное описание явления, объяснение происходящего и предсказание возможного будущего.

Что же такое теория? Словари дают следующее определение: "ТЕОРИЯ (греческое *theoria* - рассматриваю, исследую), в широком смысле комплекс взглядов, представлений, идей, направленных на истолкование и объяснение какого-либо явления; в более узком и специальном смысле - высшая, самая развитая форма организации научного знания, дающая целостное представление о закономерностях и существенных связях определенной области действительности - объекта данной теории"².

¹ Фридман А. Вы или вас: профессиональная эксплуатация подчиненных. М., 2010. С. 64.

² Большая советская энциклопедия. 3-е изд. Т. 25. М., 1976. С. 434.

В этом сложном объяснении нам представляется главным и ценным то, что теория трактуется как выявленные закономерности и выявленные взаимосвязи (зависимости). Имея в виду данное определение, постараемся ответить на вопрос: "Много ли теории во всем обилии книг и статей, посвященных управлению персоналом?". Ответ очевиден - к сожалению, очень мало.

С точки зрения Э. Голдрата, любая наука проходит в своем развитии через три стадии: классификацию, выявление закономерностей и построение причинно-следственных связей. Причем, в то время как точные науки по этой градации находятся уже на третьей стадии развития, гуманитарные - имеющие дело с людьми - пока только на стадии выявления закономерностей. Главное в менеджменте это предвидение¹. В понимании Э. Голдратта управление людьми и организациями должно стать не гуманитарной, а точной наукой, такой как физика, химия или биология.

Скептическое отношение практиков к теории управления, на наш взгляд, во многом объясняется низким качеством отечественных монографий и учебников по теории менеджмента. Наши книги об управлении пишутся главным образом вузовскими преподавателями, не понимающими проблем бизнеса. В публикациях, подготовленных специалистами-практиками мы имеем, главным образом, изложение того или иного опыта в сфере управления персоналом. HR-менеджеры привыкают жить по советам, не утруждая себя познанием (не говоря уже о выявлении) закономерностей, зависимостей, взаимосвязей. Как говорил в таких случаях Э. Деминг, "нет теории, нет и обучения"².

Рассуждая о теории, какие примеры теоретических исследований можно привести? Прежде всего, это выявленная В.И. Герчиковым закономерность восприятия разных стимулов сотрудниками с разными мотивационными профилями. К теории мы причисляем: цикл PDCA Шухарта-Деминга, систему People CMM (этапы развития системы управления персоналом).

Незнание теории может завести в тупик любое исследование. Поэтому в самом начале работы нужно определиться с содержаниями понятий и узнать выявленные ранее кем-то закономерности. Вот, что по этому поводу пишет А.А. Крымов: "Как всякий нормальный выпускник МГУ, я искренне считаю, что никакое серьезное дело нельзя начинать, не запасшись добротной теоретической базой. Как нормальный практикующий менеджер, я столь же искренне полагаю, что слишком зарываться в теорию вредно, поскольку надо же дело делать, а не рассуждать, кто из ученых прав"³.

Некоторые специалисты отмахиваются от теоретических постулатов, поскольку они заставляют работать. Например, принцип обусловленности целей управления персоналом целями организации, требует от руководителя службы персонала понимания последних, а это возможно только тогда, когда руководитель службы развился до уровня стратегического партнера руководителя организации.

¹ Жаринов С. Элияху М. Голдратт и теория ограничений систем. URL: <http://hrm.ru/ehlijakhu-m-goldratt-i-teorija-ogranichenij-sistem>.

² Цит. по: Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации : пер. с англ. М., 1999. С. 21.

³ Крымов А.А. Управление персоналом на 100%: как стать эффективным HR-директором. СПб., 2010. С. 25.

Понимание зависимости управления персоналом от целей организации позволяет трезво оценить достаточные требования к системе управления персоналом. Отсутствие у руководителей организации амбициозных целей и планов развития компании, отказ от стратегии роста - все это приводит к невостребованности современных технологий управления персоналом. Очевидно, что современная система управления персоналом возникает только в тех компаниях, где сформулирована и реализуется стратегия развития.

Е.А. Федосеев
*Самарский государственный
экономический университет*

ВОПРОСЫ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА В РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКЕ

Широкое распространение информационных технологий является основой перехода в постиндустриальную эпоху. Ценности и структуры новой цивилизации вытесняют из жизни главные признаки и приметы индустриальной эпохи: стандартизацию, специализацию, концентрацию, централизацию, максимизацию, представлявшие систему кодов прежней промышленной эры. Автоматизация, применение роботов и электронно-вычислительных машин в производстве, внедрение наукоемких технологий, массовая компьютеризация и информатизация общества являются неотъемлемыми чертами постиндустриализма. Функционирование и развитие общества происходит под воздействием информационных и телекоммуникационных технологий, ведущих к стремительному возрастанию интенсивности обмена информацией, ускорению движения капитала, товаров, услуг и человеческих ресурсов, наблюдаемому во всей мирохозяйственной системе.

Технико-технологическая отсталость нашей страны, а также сырьевая направленность экономики привели к существенному отставанию экономики от многих постиндустриальных государств в области производства и развития новейших информационных технологий. В связи с этим все большую актуальность приобретает исследование процессов постиндустриальной модернизации общества на базе развития и распространения современных информационно-коммуникационных систем.

В основе совершенствования деятельности любой организации лежит повышение производительности труда. Это одна из важнейших задач современного менеджмента. Повышение производительности труда может быть организовано в следующих основных направлениях:

- путем снижения трудоемкости, а именно - в результате внедрения новых технологических процессов, автоматизации и модернизации производства;
- за счет использования резервов рабочего времени - в процессе совершенствования организации труда и управления производством, преобразования структуры предприятия;
- за счет реорганизации организационной структуры предприятия, изменения соотношения производственного и управленческого персонала;

- за счет эффективного управления трудовыми ресурсами, повышения качества рабочей силы, мотивации персонала, организации и нормирования труда.

Экономические методы повышения производительности труда до сих пор используются недостаточно широко в силу различных причин, связанных как с недостаточным уровнем экономического образования, так и с неразвитостью институциональных механизмов управления экономикой.

С вступлением экономики в постиндустриальную эпоху, начинается широкое использование интеллектуального труда. В отличие от индустриальной эпохи, когда преобладал физический труд, а нормирование выполнялось для обоснования сдельных и сдельно-премиальных форм его оплаты, в настоящее время с увеличением объемов интеллектуального труда возникает необходимость в регламентации, систематизации и нормировании новых форм труда.

Если рассматривать развитие информационных технологий на предприятиях, то использование таких систем позволяет значительно сэкономить время, затрачиваемое на проектирование, конструирование, сборку изделия, а значит и существенно снизить трудоемкость выполняемых операций. Анализировать выполняемые трудовые процессы можно стандартными методами (аналитическими, суммарными), предварительно определив цели и задачи исследования.

При помощи методов нормирования может быть обоснована необходимая численность работников всех управленческих и производственных структур предприятия. Нормирование труда во многих случаях становится основой для внедрения новых, более эффективных, схем оплаты труда. Результаты мероприятий по нормированию труда являются инструментом для принятия руководством предприятия управленческих решений, способных многократно повысить эффективность производства.

Каждое подразделение любой организации имеет свои цели, задачи, перспективы развития. Существенно возрастают требования предприятий к повышению эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг. Во многом это достигается на основе внедрения достижений научно-технического прогресса. На смену ручному труду приходят механизированные и автоматизированные комплексы, способные частично, а в некоторых случаях и полностью заменить как человека, так и группы людей.

Специалисты по автоматизированным системам, разработчики программных продуктов занимают прочное место на рынке труда и заслуживают особого внимания. Результат их труда носит нематериальный характер, оптимизация процессов их деятельности является достаточно сложной задачей, поскольку существенная доля успешного завершения выполняемой операции зависит от ряда факторов таких, как состояние информационно-вычислительной сети, электронно-вычислительного и периферийного оборудования. В течение времени осуществления работником трудового процесса, в большом объеме имеет место время перерывов организационно-технического характера, вызванные нарушением нормального хода рабочего процесса, и время работы, не предусмотренного производственным заданием. Такие факторы не включаются в норму времени и предугадать их возникновение практически невозможно. Поэтому нормирование труда разработчиков информационных систем является сложной экономической задачей, решение которой требует разноплановых научных исследований.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ

Деятельность любой промышленной организации независимо от ее организационно-правовой формы можно представить как цепочку параллельно и последовательно реализуемых проектов, находящихся на различных стадиях жизненного цикла. Эффективное развитие нефтегазового комплекса нашей страны невозможно без осуществления многочисленных крупных и малых инвестиционных проектов в области нефтегазодобычи.

В соответствии с "Энергетической стратегией России на период до 2030 года", утвержденной Правительством РФ в ноябре 2009 г. к 2030 г. Восточно-Сибирский регион будет устойчиво занимать 1-е место в России по добыче коксующегося и энергетического угля, 2-е место по добыче нефти и газа. Строительство нефтепровода "Восточная Сибирь - Тихий океан" (ВСТО) стало началом активной деятельности на начальном этапе освоения Восточно-Сибирской нефтегазовой провинцией.

Наиболее крупными инвестиционными проектами, реализуемыми на территории Красноярского края, в области нефтегазодобычи являются: "Освоение Ванкорского нефтегазоконденсатного месторождения", "Комплексное обустройство первоочередного участка Юрубчено-Тохомского месторождения с внешним транспортом нефти", "Освоение Куюмбинского месторождения Юрубчено-Тохомской зоны", "Обустройство первоочередного участка нефтяных оторочек Собинского нефтегазоконденсатного месторождения на период опытно-промышленной эксплуатации" и ряд других.

В 2011 г. уровень инвестиционной активности края был достаточно высоким - по итогам года темп роста инвестиций составил 113,2%, объем инвестиций в основной капитал достиг 303,9 млрд руб.

Как показывает анализ проектных показателей восточно-сибирских проектов, все они требуют не только больших инвестиционных затрат, но привлечения значительных человеческих ресурсов.

Согласно заявлению руководителя агентства труда и занятости Виктора Новикова для обеспечения инвестиционных проектов в Красноярском крае необходимо будет привлечь 50-70 тыс. новых специалистов. Цифра колоссальная учитывая, что во 2 квартале 2012 г. численность экономически активного населения составила 1556,2 тыс. человек.

Анализ демографических и миграционных процессов свидетельствует о том, что в рассматриваемом регионе удовлетворить растущую потребность инвестиционных проектов в кадрах за счет имеющихся ресурсов будет не просто. В связи с тем что, нефтегазодобыча является новым направлением деятельности на территории Красноярского края, квалифицированные специалисты - нефтяники практически отсутствуют на региональном рынке труда. Кроме того, необходимо отметить, что нефтегазодобывающая отрасль является одной из наиболее технологичных отраслей нашей экономики. Характерной особенностью отрасли является использование пе-

редовых технологий разработки, бурения и эксплуатации месторождения, а соответственно и персонал должен владеть соответствующей квалификацией - нефтяной специальностью и иметь достаточный опыт работы. Кроме того, для участия в реализации инвестиционного проекта, особенно на этапе его старта, работники должны обладать определенными компетенциями.

На территории Красноярского края был предпринят ряд мер по кадровому обеспечению инвестиционных проектов, в том числе разработана и утверждена краевая целевая программа "Кадровое обеспечение инвестиционных проектов, реализуемых на территории Красноярского края" на 2007-2009 годы", совместно с ОАО "НК "Роснефть" на базе Сибирского федерального университета" был создан Институт нефти и газа, один из немногих высших учебных заведений края, готовящий высококвалифицированных специалистов-нефтяников.

Несмотря на усилия, предпринимаемые властями по обеспечению инвестиционных проектов квалифицированным персоналом, все они носят стратегический характер и не удовлетворяют текущие потребности бизнеса.

Учитывая кадровую ситуацию, сложившуюся в регионе, текущие задачи по кадровому обеспечению инвестиционных проектов предстоит решать нефтедобывающим предприятиям и их специализированным службам. Правильный подход к решению задач по управлению персоналом инвестиционных нефтегазодобывающих предприятий является основой ее эффективности.

Для эффективного управления персоналом на нефтегазодобывающих предприятиях реализующих инвестиционные проекты рекомендуется:

- предусмотреть механизм взаимодействия государственных и муниципальных органов власти с инвестиционными предприятиями нефтегазодобывающей отрасли;
- осуществить формирование эффективной системы прогнозирования и мониторинга кадровой потребности;
- развитие трудовой мобильности;
- обеспечить закрепление кадров в районах нового освоения путем создания условия для проживания работников и членов их семей, предоставления должного уровня оплаты труда, соответствующего сложившемуся уровню заработных плат не только в данном регионе, но и в других регионах России.

В.А. Щеколдин
*Самарский государственный
экономический университет*

СИСТЕМНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В Трудовом кодексе Российской Федерации (гл. 22 "Нормирование труда", ст. 159) предусмотрено, что работникам гарантируется государственное содействие *системной* организации нормирования труда и применение систем нормирования труда, определяемых работодателем с учетом мнения представительного органа работников или устанавливаемых коллективным договором.

Любая система основывается на общепринятых принципах, которыми следует руководствоваться при ее создании и функционировании: специализация системы применительно к определенной сфере деятельности; комплексность, т.е. наличие всех элементов, необходимых и достаточных для эффективной реализации возложенных на нее задач.

Основные цели и задачи нормирования труда на современном предприятии: рациональное использование трудовых ресурсов, повышение эффективности труда работников за счет реализации факторов и резервов, связанных с разработкой, принятием и внедрением решений в области организации и нормирования труда.

Структурная схема системы представляет собой совокупность взаимосвязанных подсистем и их элементов (см. рисунок).

Целью подсистемы "процесса нормирования труда" является методическое обеспечение нормирования труда всех работников предприятия. Элементами подсистемы являются: виды норм труда по форме выражения затрат и результатов труда (нормы времени, выработки, обслуживания, численности и управляемости, в том числе по степени обоснования, укрупнения и периоду действия; методы и способы нормирования труда.

Известно, что основными методами нормирования труда являются аналитические (аналитически-исследовательский и аналитически-расчетный) и опытно-статистические, которые могут осуществляться в автоматизированном режиме или традиционными способами.

Цель подсистемы организации работы по нормированию труда - решение актуальных задач нормирования труда на предприятии. Элементами подсистемы являются: организационная структура службы, форма организации работы; состав и содержание работ по нормированию труда.

В зависимости от масштаба предприятия и его организационной структуры служба по нормированию труда может иметь уровень управления, отдела, бюро (группы) с функциональным, пообъектным или смешанным разделением труда. Важное значение имеет кадровый состав службы по уровню образования, квалификации, возрасту и система их подготовки и повышения квалификации.

Форма организации работы по нормированию труда на предприятии зависит от масштаба производства и организационной структуры управления и может быть централизованной, децентрализованной или смешанной.

Состав и содержание работ по нормированию труда определяются основными функциями норм труда и задачами нормирования труда в конкретных организационно-технических условиях предприятия. Это оперативная, нормативно-исследовательская и методическая работа и другие работы.

Оперативная работа включает: расчет норм труда на основе анализа технологического и трудового процессов, тарификацию работ, контроль за внедрением установленных норм; замену и пересмотр действующих норм труда на основе анализа их качества (степени напряженности и обоснованности), а также по мере изменения организационно-технических условий производства; учет и отчетность по нормированию труда.

Нормативно-исследовательская и методическая работа включает: разработку своих и применение централизованно-разработанных нормативов для нормирования труда; разработку методических материалов (положений, стандартов, регламентов); организацию изучения использования рабочего времени.

Целью подсистемы технического и информационного обеспечения является получение обоснованной и объективной информации для решения оперативных и стратегических задач нормирования труда.

Элементами технического и информационного обеспечения являются технические средства для изучения трудовых процессов и затрат рабочего времени (приборы для измерения времени, кино и видео камеры, осциллографы); компьютеры и компьютерные технологии для создания, хранения, обработки и передачи информации; документационное обеспечение (состав и содержание, порядок оформления и движения документации по труду). Источником необходимой информации является производственная документация (документы учета кадров, паспорта оборудования и оснастки, технико-нормировочная документация, данные учета рабочего времени, выработки и заработной платы и др.).

Важным элементом этой подсистемы является регламентация труда специалистов по труду с помощью разработки регламентов (процедур, инструкций) выполнения основных видов работ по нормированию труда.

Разработка и функционирование системы организации нормирования труда позволит повысить эффективность работы по нормированию труда.

С.А. Щелкунова

*Самарский государственный
экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В РОССИИ И НА ЗАПАДЕ

В плане трудовой мотивации Россия находится на стадии решения задачи, которая в западном обществе уже решена. В целом логика развития мотивации трудового поведения людей выглядит следующим образом: от прямого физического принуждения к стимулированию и в дальнейшем к прямой мотивации трудом (см. рисунок).

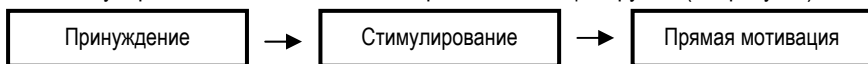


Рис. Развитие мотивации трудового поведения

Принуждение основывается на механизме страха человека перед ухудшением удовлетворения уже удовлетворяющихся потребностей. Стимулирование в своей основе содержит надежду на улучшение удовлетворения имеющихся, но не достаточно удовлетворенных потребностей. Прямая мотивация основана на удовлетворенности содержанием, процессом и смыслом, значимостью труда. По Р. Шпренгеру, это есть мотивация естественным порядком вещей¹.

¹ Шпренгер Р. Мифы мотивации. Выходы из тупика : пер. с нем. Киев, 2004. С. 204.

Западные экономики, достигнув высокого уровня производительности труда, обеспечили своим работникам достаточно высокий уровень удовлетворения их важнейших потребностей, и тем самым создали условия для относительной независимости работников от экономических характеристик их существования. Поэтому в настоящее время основные мотиваторы труда западного работника начинают перемещаться из экономической области в психологическую и социальную.

Таким образом, Запад в настоящее время решает мотивационные задачи на переходе "стимулирование" - "прямая мотивация". В то время как Россия находится на этапе перехода от "принуждения" к "стимулированию".

Сейчас специалисты на Западе решают задачу использования неэкономических резервов повышения трудовой отдачи работников. Так, формулировка миссии организации, видения, декларации ценностей, кредо, этические кодексы, использование корпоративных историй и мифов, разработка идеологии социально-ответственного управления призваны наполнить смыслом деятельность западных работников.

Кроме того, теоретиками менеджмента на Западе активно разрабатываются другие, еще более скрытые резервы мотивации - эмоциональные. Исследуются возможности эмоционального воздействия начальников на подчиненных с целью вызвать в них энтузиазм, вдохновить величием задач, воодушевить собственным примером.

В экономически развитых странах преобладает переход от негативных стимулов к позитивным. Это зависит от традиций, сложившихся в обществе и коллективе, взглядов, нравов, методов и стиля руководства организации.

В России же в соответствии с исторической ситуацией задача пока другая - освобождение от неэффективных, по своей сути, отживших принудительных форм мотивации. По-прежнему первое средство, к которому прибегают в нашей стране - силовое давление: требования, приказы, угрозы; и лишь потом, в редких случаях, компромиссы, договоры, связывание выполняемого дела с интересом человека, поощрение и увлечение¹.

Принуждение как средство управления людьми имеет свои плюсы: оно экономично, просто, универсально, максимально оперативно. Именно эти достоинства и объясняют, почему принудительность надолго задерживается даже там, где объективной потребности в ней уже нет. Тем не менее, в результате неумеренного и длительного воздействия данным методом мотивации проявляются его недостатки: у людей развивается пассивность, неуверенность, подавленность, а часто и угодничество, эгоцентричность, мелочность. Происходит отчуждение работников от труда, общества, самих себя.

Безусловно, осуществлять эффективное управление людьми в сфере производства без четко разработанной системы наказаний невозможно. Однако наказания должны использоваться только в крайних случаях.

Рассмотрим подробнее ситуацию, сложившуюся на данный момент в России.

Почти половина работающих россиян (49%) считают, что руководство компании, в которой они работают, никак не мотивирует их к трудовым свершениям. Такие результаты показал опрос, проведенный Исследовательским центром рекрутингового портала Superjob.ru. По мнению опрошенных, происходит это из-за того, что работодатели не уважают права сотрудников и пренебрегают своими обязанностями.

¹ Прошкин Б.Г. Принуждение как метод трудовой мотивации // Управление персоналом. 2008. № 11.

Неудивительно, что недостаточная мотивация приводит к неэффективности сотрудников. При этом 29% участников опроса сообщают, что на работе их стимулируют работать больше. Однако зачастую это вызывает недовольство работников, так как список их обязанностей растет, а зарплата - нет.

Лишь небольшое количество российских компаний (23%) участвует в программах добровольного медицинского страхования (ДМС) своих сотрудников, тем самым, заботясь о лояльности персонала. Остальные же организации оплачивают лишь обязательное медицинское страхование.

Согласно закону, каждое предприятие обязано проводить аттестацию рабочих мест не реже одного раза в пять лет. При этом на каждом рабочем месте необходимо оценить множество различных параметров. Тем не менее, аттестация рабочих мест по всем правилам проводит лишь четверть российских компаний. Вероятно, именно это является причиной того, что свое рабочее место считают некомфортным 45% россиян. В результате плодотворность работы данных сотрудников снижается.

Питание сотрудников организовано лишь в 40% российских компаний. А, как известно, поспешные перекусы на рабочем месте доводят не только до кабинета гастроэнтеролога, но и негативно сказываются на результатах труда.

Кроме того, выяснилось, что газеты, журналы или бюллетени, адресованные сотрудникам и освещающие жизнь компании, издают лишь 27% отечественных организаций. При этом в необходимости подобных изданий убеждены 54% работающих россиян. Таким образом, сотрудники не имеют возможности быть в курсе всех дел компании, и, следовательно, действовать согласованно и оперативно.

Что же касается корпоративной культуры в российских компаниях, то чаще встречается бюрократический тип, заключающийся в строгом контроле и множестве формальных процедур. Однако, многим крупным компаниям (от 5000 чел.) характерен семейный тип, проявляющийся во взаимном доверии, заботе, преданности. Организации с малой численностью персонала (до 50 чел.) отличаются активно-креативным типом корпоративной культуры.

Оказалось также, что более половины российских организаций ежегодно отмечают день основания компании. А это способствует формированию приверженности и лояльности. В результате воздействия данного и некоторых других факторов образуются сплоченные коллективы - большая часть экономически активных россиян утверждают, что для них успех трудового коллектива важнее личного.

Один из вопросов, относительно которого Российский и Западный менеджмент сошлись во мнении - эффективнее и проще обучить мотивированного сотрудника, чем мотивировать обученного. Работодатели считают, что работники, уже имеющие внутренний стимул к труду, легче осваивают новую деятельность, а впоследствии эффективнее работают.

Итак, в России сознательного ограничения форм прямого, непосредственного принуждения в должной мере до сих пор не происходит. Однако в большей мере осознана необходимость применения экономических стимулов. А некоторые ведущие компании предпринимают попытки использования социальных мотиваторов, и реже психологических.

Тем не менее, там, где не ликвидированы принудительные механизмы, максимальное развитие современных методов мотивации затрудняется. И до тех пор, пока данный принцип не будет в полной мере осознан, ожидать резкого повышения степени мотивированности персонала и, следовательно, эффективности деятельности не приходится.

ОПТИМИЗАЦИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ, КОММЕРЦИИ, МАРКЕТИНГА И СЕРВИСА

М.В. Бабаченко
*Самарский государственный
экономический университет*

СОСТОЯНИЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ОБЪЕКТА ЛОГИСТИКИ

В современных исследованиях, посвященных различным аспектам логистики, особым объектом анализа являются логистические системы. Так, традиционно выделяют микро- и макрологистические системы. В свою очередь мезологистический уровень как самостоятельный элемент анализа стал выделяться только в последние годы.

Металлургическая промышленность является одной из отраслей специализации России в современном международном разделении труда. Так как отрасль металлургии является "крупной логистической системой управления материальным потоком, охватывающей предприятия и организации промышленности, посреднические, торговые и транспортные организации различных ведомств, расположенных в разных районах, регионах страны, а также в разных странах"¹, то ее можно отнести к макрологистическим системам.

На протяжении последних десятилетий в мировой экономической практике прослеживается тенденция к преобразованию больших групп предприятий в концерны, связанные единой логистической системой. Данный процесс наблюдается и в металлургической промышленности, где создаются крупные холдинговые структуры, состоящие из горно-добывающих, металлообрабатывающих, металлопроизводящих, ломозаготовительных и других предприятий. Этот факт вызывает интерес к состоянию металлургической промышленности в России.

В докладе Международной организации Worldsteel сообщается, что производство стали в мире по итогам 2011 г. достигло нового исторического рекорда и составило 1,527 млрд т, превысив установленный годом ранее свой рекорд на 6,8%. На рисунке видно, что на сегодняшний день по производству стали Россия занимает 5-е место в мире. Неоспоримым и недостижимым лидером остается Китай. Отставание России от Индии по сравнению с 2010 г. увеличилось, тогда как превосходство

¹ *Алесинская Т.В.* Основы логистики. Общие вопросы логистического управления. Таганрог, 2005.

над Южной Корей сократилось. Из шести крупнейших стран негативная динамика производства стали наблюдалась только в Японии, что было связано с землетрясением, которое привело к выбытию некоторых сталелитейных мощностей, а также к нарушению кооперации местных потребителей и производителей стали.

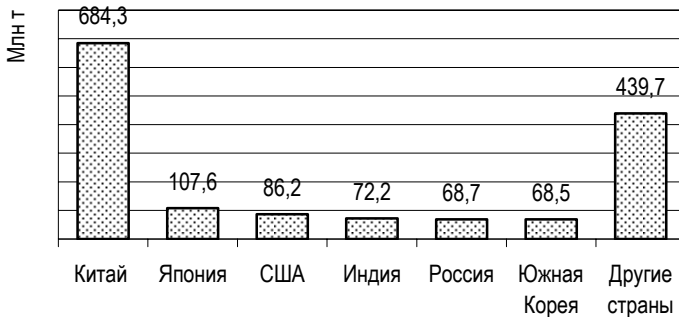


Рис. Производство стали в мире в 2011 г.

Положительная динамика была продемонстрирована в 2011 г. российским металлургическим комплексом, объединяющим добычу металлических руд и металлургическое производство. Рост в обоих секторах по сравнению с 2010 г. составил 5,2%. Если в перерабатывающем комплексе отставание от докризисного объема составило 3,5%, то добыча металлических руд уже превзошла докризисный уровень. Это позволяет сделать вывод, что после кризисных потрясений середины 2008 г. восстановление отрасли происходит в большей степени за счет добычи. В добывающем секторе наибольший прирост в 2011 г. обеспечили золото и железорудное сырье. В золотодобыче главным фактором роста стало увеличение ресурсной базы и хорошая конъюнктура мирового рынка, а в железорудном секторе - китайский спрос.

Трубопрокатная промышленность развивается динамичнее других отраслей, представленных в перерабатывающем секторе металлургии. Эта тенденция сохранилась и в 2011 г. Суммарный объем производства стальных труб в 2011 г. превысил знаковый уровень в 10 млн т. Производство по сравнению с 2010 г. выросло на 9%. При этом важно отметить, что в 2011 г. произошла кардинальная реструктуризация производства в отрасли. Так, выпуск труб большого диаметра (ТБД), выступавших в 2010 г. основным драйвером роста в трубопрокатной промышленности, сократился на 2,7%. К концу года спад производства ТБД резко увеличился и в декабре составил почти 50%. Причинами такого сокращения производства ТБД является окончание выполнения целого ряда крупных трубопроводных проектов. В свою очередь, количество новых проектов, которые могли бы восстановить положительную динамику производства ТБД, ограничено. Так, в данный момент отсутствует ясность с реализацией проекта "Южный поток", с освоением Штокмановского месторождения и др.

Баланс спроса и предложения на рынке цветных металлов в 2011 г. ухудшился почти по всем позициям. Исключением стал никель, дефицит которого сложился по итогам года в размере более 10 тыс. т, против мизерного профицита в 2010 г., кото-

рый отражен в таблице. Дефицитным в 2011 г. также был рынок олова, но по сравнению с 2010 г. дефицит сократился примерно втрое. Наблюдается, как и в прошлом году, сложная ситуация с поставками этого металла из Индонезии. Рынок меди из дефицитного перешел в 2011 г. в избыточный. В 2011 г. на рынке свинца дефицит также сменился избытком. Отмечается негативное изменение состояния рынков алюминия и цинка. Избыток цинка увеличился за год на 20%, алюминия - на 14%.

Профицит (+) / дефицит (-) цветных металлов в 2010-2011 гг., тыс. т*

Металл	2011 г.	2010 г.
Алюминий	+1205,0	+1053,6
Медь	69,1	-175,0
Никель	-10,9	+0,01
Олово	-5,2	-16
Цинк	+513,0	+425,0
Свинец	+58,2	-62,8

* См. аналитический бюллетень Центра экономических исследований "РИА-Аналитика" "Металлургия: тенденции и прогнозы", выпуск 5 за 2011 г.

По всем цветным металлам в 2011 г. наблюдался рост производства. Отметим две крупнейшие корпорации РФ, производящих цветные металлы на уровне мировых производителей: "РУСАЛ" и "Норильский никель".

В 2011 г. рост металлургического производства составил относительно 2010 г. 5,2%, что ниже прошлогоднего уровня. Это вызвано действием сильного фактора низкой базы после существенного сокращения производства в 2008-2009 гг. Увеличение объема производства в 2011 г. в отрасли по сравнению с 2008 г. произошло на 1,8%. От результата 2007 г. данный показатель отстает на 3,5%.

Динамика производства в течение года была сравнительно стабильной. Снижение объема производства зафиксировано в апреле 2011 г. по сравнению с аналогичным месяцем 2010 г. на 2,3%. Максимальный темп роста отмечен в июне - 9,1%. На протяжении года отрасль работала в условиях ухудшающегося внешнего спроса. Экспорт уменьшился почти по всем позициям черных и цветных металлов.

На внутреннем рынке спрос в отдельных секторах также увеличивался недостаточно активно. Так, потребности строительного сектора страны в стальном прокате остаются гораздо ниже докризисных объемов. Это вызвано медленными темпами восстановления строительного сектора.

Отмечается увеличение спроса со стороны машиностроительного сектора. В 2011 г. зафиксированы рекордные объемы производства легковых автомобилей, крупного энергетического оборудования, железнодорожной техники. Например, "Магнитогорский металлургический комбинат" в 2011 г. увеличил поставки для автомобилестроительной промышленности на 13,5%.

Падение экспорта привело как к невысоким темпам роста производства первичных форм металлов в цветной металлургии, так и к его снижению. Существенный рост отмечается в производстве необработанного титана (37%), который стимулируется спросом со стороны мирового авиапрома.

Производство отдельных видов проката цветных металлов росло динамичнее, что связано с ростом внутреннего спроса со стороны машиностроительного комплекса и увеличением экспорта.

Таким образом, несмотря на адаптацию металлургической промышленности к условиям рыночной экономики, конкурентоспособность ряда видов металлопродукции и ее технико-технологический уровень нельзя считать удовлетворительными.

Рассмотрение возможных вариантов решения имеющихся проблем определяет необходимость разработки единой государственной стратегии развития металлургической отрасли, которая будет направлена на осуществление приоритетных задач в рамках каждого из стратегических направлений и предусматривать развитие сотрудничества между государственными структурами различных уровней, бизнес-сообществом и общественными организациями.

Участие в инвестиционных программах является для российских металлургических предприятий отличной возможностью увеличить объемы производства, усовершенствовать качество производимой продукции, повысить долю экспорта, а также приобрести активы смежных металлопотребляющих отраслей. Для успешной реализации данного направления, предприятия должны придерживаться максимально гибкой и продуманной промышленной и маркетинговой политики, использовать современные рыночные инструменты и уделять особое внимание логистической составляющей проектов.

Е.А. Братухина

*Сызранский филиал
Самарского государственного
экономического университета*

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОК НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях возросшей конкуренции и динамичных изменений, как на рынке поставщиков, так и в характере материалопотребления вызвали необходимость качественных изменений в сфере закупочной деятельности предприятия. Современный подход к закупочной деятельности требует понимания того, что необходимы последовательные реформы в области закупок, которые повлекут изменения во всех остальных блоках управления.

Организация закупок на современном этапе развития коммерции - не добиваться низких цен на короткий срок, а обеспечить гарантированный и непрерывный доход предприятию с минимальными общими затратами с целью повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

В статье "Где наши деньги?"¹ С.Б. Дашков и А.Н. Киселев приводят следующую экспертную оценку: "...в технологически отлаженных производствах 50-60% потен-

¹ Компас. 2003. № 3. С. 13.

циальной экономии имеется в сфере материально-технического обеспечения, то есть закупок, 30% - в бытовой сфере и 10-20% - непосредственно в производственной. Приходит понимание того, что именно через закупки можно контролировать большую часть расходов предприятия. Именно закупки через себестоимость выпускаемой продукции, оборотные средства, вкладываемые на создание и поддержание производственных запасов, и прочие непроизводственные факторы, активно влияют на прибыль и финансовое положение предприятия. А это означает необходимость построение современной организационной модели службы закупок с нестандартными управленческими решениями, использование различных стратегий в поиске источников закупок, полного и постоянного учета возможностей, предоставляемых рынком в области конкурентных цен и условий платежа, выработки политики в области коммуникаций.

Актуальным вопросом является использование комплексного подхода к улучшению качества закупок, ориентированного на учет интересов всех сторон - поставщиков, внутренних и конечных потребителей, а так же будущих клиентов, покупателей продукции предприятия. Следует понимать, что современный рынок ни в коей мере сам автоматически не укажет на оптимального поставщика, у которого выгодные условия и цены закупки, а только квалифицированный состав службы снабжения предприятия, который владеет методикой проведения конкурсных закупок, сумеет выявить его на рынке и заключить с ним договор поставки. В этих условиях специалисты по закупкам должны изучить и применить на практике принципиально новые подходы к управлению сырьевым потоком, легко ориентироваться в новых технологиях управления и процедурах, формулированных в стандарте работ по закупкам материальных ресурсов, своевременно проводить экономическую диагностику закупок и управлять затратами¹.

Новые подходы к организации закупочной деятельности требуют от специалистов по закупкам уметь давать правильную оценку потенциальных источников закупок, проводить маркетинговое исследование рынка поставщиков по заранее определенным базовым критериям, устанавливать стратегические альянсы с поставщиками, использовать методы обратного маркетинга в развитии поставщиков, с целью перспективной и долгосрочной работы с поставщиками. Серьезные изменения, происшедшие за последние годы в области качества, требует применять процессный подход к управлению качеством закупок в увязке с оценкой эффективности всей закупочной деятельности. С учетом жестких требований к поставщикам, способов выбора их коммерческих предложений, условий платежа и способов поставки определяется экономическая эффективность управления издержками предприятия. Тенденция развития коммерческой деятельности, требует учитывать сферу закупок в корпоративной стратегии предприятия, так как затраты на закупку материальных ресурсов означают, что умение эффективно покупать "сегодня" - это залог успешных продаж "завтра". С этой целью рассмотрим закупочную деятельность в стратегиче-

¹ Гех Л.И. Роль снабжения в повышении конкурентоспособности промышленного предприятия. URL: <http://www.itkor.ru/articles/html/1>.

ском управлении предприятием на примере наиболее известных (портфельных) стратегий предложенной LERC: local economics research center.

Стратегические подходы к управлению закупками

Общая стратегия предприятия / Цель и задача общей стратегии	Стратегический подход к управлению закупками	Стратегические мероприятия в области закупок
<p>"Лидер по издержкам" Рост конкурентоспособности продуктов предприятия благодаря низким издержкам, повышение прибыли за счет высокой оборачиваемости</p>	<p>Минимизация материальных затрат при соблюдении заданных уровня качества материалов и сроков выполнения поставок</p>	<p>Мониторинг рынка поставщиков и материалов Совместная работа с отделом оптимизации производства (Cost Saving projects) над снижением стоимости конечного продукта Анализ эффективности управления материальными затратами</p>
<p>"Дифференцирование" Позиционирование продуктов предприятия в отличие от продуктов конкурентов по их свойствам (качество, функциональность, уровень обслуживания, ассортимент и т.д.)</p>	<p>Работы поставщиками для поддержки инноваций при помощи исследования рынка новых материалов и технологий и своевременное обеспечение предприятия результатами таких исследований</p>	<p>Управление отношениями с поставщиками и ориентация на эффективное сотрудничество в области инноваций: мониторинг, квалификация, отбор и оценка деятельности поставщиков, система поощрения и развития поставщиков Взаимная исследовательская работа в области инноваций</p>
<p>"Концентрация" Концентрация усилий предприятия на обслуживании определенной группы потребителей с адаптацией продукции к их потребностям</p>	<p>Своевременное обеспечение предприятия материалами и компонентами, отвечающими специальным требованиям</p>	<p>Адаптация организационной структуры предприятия для обеспечения продуктивных отношений между подразделениями предприятия с целью получения полной и проработанной информации и распределения ответственности за принимаемые решения Проведение анализа и оценки эффективности взаимодействия подразделений Развитие долгосрочных отношений с поставщиками, способными адаптировать свои бизнес-процессы под нужды предприятия</p>

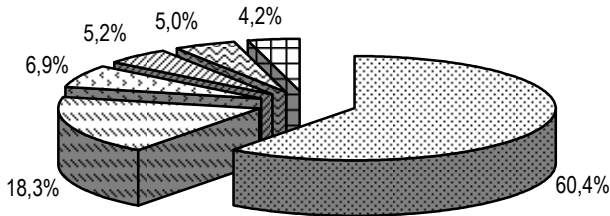
Таким образом, улучшение финансовых результатов и конкурентоспособность возможно только в случае реализации правильно выбранного стратегического подхода к управлению закупочной деятельностью.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

Рынок медицинских стоматологических услуг в России складывается из государственных, муниципальных и платных медицинских услуг. В настоящее время сеть государственных и муниципальных стоматологических учреждений представлена следующим образом:

1. Самостоятельные стоматологические поликлиники (взрослые и детские).
2. Стоматологические отделения (кабинеты) в составе территориальных (многопрофильных) поликлиник, больниц, медико-санитарных частей предприятий и ведомств.
3. Стоматологические кабинеты в больницах, диспансерах, в школах и дошкольных учреждениях, в высших и средних специальных учебных заведениях, на врачебных здравпунктах предприятий и т.д.
4. Медицинские вузы и центры, предоставляющие стоматологическую помощь.

По данным федеральной службы государственной статистики, к концу 2011 г. в России насчитывалось 56 800 медицинских учреждений всех форм собственности¹. Большинство медицинских учреждений являются многопрофильными (ЛПУ), которые предоставляют услуги более чем по одному медицинскому направлению, из специализированных учреждений большую долю занимают стоматологии - 18% (см. рисунок).



- | | |
|---------------------------|--------------------------------|
| ☐ Многопрофильные ЛПУ | ☐ Стоматологические клиники |
| ☐ Санаторно-курортные ЛПУ | ☐ Гендерные и семейные клиники |
| ☐ Диагностические клиники | ☐ Прочие специализированные |

Рис. Структура рынка медицинских учреждений РФ на конец 2011 г.

Стоматологии в РФ крайне неоднородны, единицей учета может быть как врач частной практики, ведущий прием с одним стоматологическим креслом, так и клиника с тридцатью креслами и оборотом в сотни тысяч приемов в год.

¹ Российский статистический ежегодник, 2011 / Федер. служба гос. статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1135087342078.

На сегодняшний день во многих субъектах частная стоматология заняла ведущие позиции в стоматологической помощи населению, опередив, государственный и ведомственный сегменты. К таким территориям относятся Калининградская область (80%), Ростов-на-Дону (55%), г. Москва (60%), г. Самара (50%) и многие другие¹.

Частный и государственный сегменты располагают примерно одинаковым количеством стоматологических учреждений. В общей структуре стоматологического рынка на долю государственных стоматологических поликлиник приходится 48,9%, на долю частных клиник - 48,4%, ведомственные лечебные профилактические учреждения, в состав которых входят стоматологические кабинеты, занимают 2,7% в общем объеме стоматологического рынка².

Важным вопросом в стоматологии является вопрос кадров. В настоящее время существует проблема неготовности выпускников стоматологических факультетов медицинских институтов сразу после окончания вуза к самостоятельной работе и оказанию квалифицированной стоматологической помощи.

На опытных стоматологов большой спрос, они быстро устраиваются на работу и выбирают наиболее выгодные для себя условия работы. В то время как выпускники медицинских вузов не готовы начинать работать в государственных ЛПУ, а нацелены на работу только в частных стоматологических клиниках, что связано с возросшими финансовыми потребностями и ожиданиями молодых специалистов.

В последние 3-5 лет из-за дефицита врачей-стоматологов некоторые крупные частные стоматологические клиники перешли на комплектацию штата молодыми специалистами. Данные клиники проводят подготовку молодых врачей-стоматологов, чтобы они могли самостоятельно квалифицированно лечить пациентов.

По данным Минздравсоцразвития РФ, с 2007 г. наблюдалась тенденция снижения численности стоматологов, имеющих высшее образование, так в 2009 г. их число уменьшилось на 0,7% по сравнению с 2008 г. С 2010 г. наблюдается положительная тенденция роста числа стоматологов различной специализации, работающих в сфере стоматологических услуг и имеющих высшее образование (см. таблицу).

Численность врачей, работающих в сфере стоматологических услуг и имеющих высшее и среднее образование

Год \ Показатель	Число стоматологов, имеющих высшее образование, тыс. чел.	Темп изменения к предыдущему периоду, %	Численность стоматологов, имеющих, среднее образование, тыс. чел.	Темп изменения к предыдущему периоду, %
2007	65	-	25	-
2008	60,2	-7,4%	22,7	-9,2%
2009	59,8	-0,7%	22,3	-1,8%
2010	60,6	1,3%	22,2	-0,4%
2011	60,4	-0,3%	19,9	-10,4%

¹ Стоматологический рынок Российской Федерации в 2005-2010 гг. Прогноз до 2015 г. : маркетинговое исслед. / Исслед. аналит. компания SYNOPSIS. URL: http://www.medresearch.ru/file/DEMO_MR_stomatrynok_RF_2011_SYNOPSIS.pd.

² Стоматологический рынок Российской Федерации ...

В таблице в общую численность врачей включены все врачи с высшим и средним медицинским образованием, занятые в лечебных, санитарных организациях, учреждениях социального обеспечения, научно-исследовательских институтах, учреждениях, занятых подготовкой кадров, в аппарате органов здравоохранения.

Численность медицинских сотрудников со средним образованием, работающих в сфере стоматологических услуг, за последние пять лет сократилась на 5,1 тыс. человек и составила 19,9 тыс. человек на конец 2011 г.¹

Рынок оплачиваемой населением медицинской помощи в России состоит из следующих сегментов:

- "легальный" рынок платных медицинских услуг;
- "теневой" сектор рынка (деньги, уплаченные врачам мимо кассы). Нелегальные медицинские услуги могут оказываться сотрудниками государственных и муниципальных учреждений, а также сотрудниками частных организаций;
- рынок добровольного медицинского страхования (ДМС), как в государственных и муниципальных медицинских учреждениях, так и в частных клиниках.

Данные официальной статистики не в полной мере отражают реальное положение дел на рынке стоматологических услуг, поскольку не учитывают объем "теневого" сектора. По оценкам экспертов, в первом полугодии 2012 г. в структуре платного стоматологического рынка РФ наибольшую долю занимает сектор "легального рынка" и составляет 58%, на долю "теневого" сектора приходится около 22%, сектор добровольного медицинского страхования (ДМС) составляет 20% всего рынка платных стоматологических услуг².

Существование "теневого" сектора в структуре платного стоматологического рынка обусловлено, в первую очередь, низким уровнем оплаты труда медицинских работников и низким качеством бесплатной медицинской помощи. Решение указанных проблем повлечет снижение доли "теневого" сектора в структуре платного стоматологического рынка, для достижения данной цели также необходимо ужесточение контроля оплаты стоматологических услуг как в государственных, так и в частных клиниках.

В стоматологии уже на протяжении многих лет наблюдается формирование и развитие конкурентного рынка стоматологических услуг, создание общественных профессиональных ассоциаций. На сегодняшний день в мире существует более 1000 различного рода стоматологических ассоциаций. Они отличаются по количеству участников, по масштабу деятельности и по специализации. Основные функции и задачи, зачастую, одинаковы у всех ассоциаций - это информационная и юридическая поддержка врачей, их обучение, разработка стандартов качества, издание профессиональных журналов, научная деятельность и т.д.

На сегодняшний день в России зарегистрировано более тридцати общественных стоматологических организаций, действующих на федеральном и региональном уровнях. Самой массовой и известной в нашей стране среди общественных профессиональных ассоциаций в сфере стоматологических услуг, является Стоматологиче-

¹ Ресурсы и деятельность учреждений здравоохранения : стат. сб. / М-во здравоохранения и соц. развития РФ. М., 2011. С. 60.

² Стоматологический рынок Российской Федерации ...

ская Ассоциация России (СтАР). Этой организации более 10 лет. Она объединяет около 40 тыс. стоматологов по всей России.

Однако имеющиеся организации слабо взаимодействуют между собой и, за исключением Российской медицинской ассоциации, также весьма малочисленны. Особенно заинтересованы в объединении представители частной медицины, так как это означает переход на качественно иной уровень и участие на рынке медицинских услуг в качестве серьезного игрока. Объединившись, частные медицинские учреждения могут решать такие острые вопросы, связанные с отсутствием нормальных рыночных отношений в отечественной системе здравоохранения, как неравенство экономических условий для государственных и частных медицинских учреждений, стимулирование корпоративного и индивидуального медицинского страхования.

Н.И. Войткевич, Я.В. Костышева
*Самарский государственный
экономический университет*

СОЗДАНИЕ ИМИДЖА ТОРГОВОЙ МАРКИ С ПОМОЩЬЮ БРЕНДИНГА

Элементы фирменного стиля используют в практике рыночной экономике еще с древнейших времен. Эти элементы были вначале примитивны. Так, наиболее искусные ремесленники помечали свою продукцию личным клеймом. Покупатели, осведомленные о высокой профессиональной репутации этих ремесленников стремились приобрести товары с такими знаками.

В условиях растущей конкуренции и формирования единого информационного пространства производители товаров выделяют потенциальных покупателей в качестве целевой аудитории своих коммерческих коммуникаций. При этом первоочередной задачей крупного товаропроизводителя стала самоидентификация, выделение себя из общей массы непосредственных конкурентов с помощью собственной марки.

Выбор торговой марки - это один из основных вопросов товарной стратегии организации. Разработка марочного товара требует значительных, долгосрочных инвестиций, в первую очередь в рекламу. Важно создать, поддерживать, защищать и укреплять имидж торговой марки и постоянно расширять ее границы.

Для многих российских производителей сложной проблемой остается создание прочного имиджа марки и наращивание ее нематериальной стоимости. Для того чтобы продвинуть свою марку на рынке компания должна осуществлять брендинг. Брендинг - это создание и поддержка постоянной связи бренда с целевой аудиторией при помощи каких-либо отличительных признаков или уникальных действий. Если вести эту работу постоянно, то со временем покупатель научится дифференцировать товар или услугу в конкурентной среде и станет лояльным потребителем марки данного товара.

Весьма важно "чувство бренда", которое покупатель испытывает при любом контакте с тем или иным товаром. Многие покупатели готовы переплачивать за лю-

бимую марку на 20, 25, а то и на все 30% больше чем за товары конкурентных фирм. Поэтому, чтобы обеспечить устойчивую связь потребителя с определенной товарной маркой, необходимо осознание покупателем факта, что производитель выполняет свое марочное обещание, поскольку торговую марку создает не реклама, а впечатление потребителей от контактов с нею. Многие компании дают марочные обещания, но не обучая своих работников понимать их и выполнять. Поэтому рекомендуется проводить внутренний брендинг, чтобы сотрудники организации понимали, желали и выполняли обещания своей торговой марки.

Марка должна содержать в себе как функциональные, так и эмоциональные преимущества и выгоды. У людей есть сильная потребность в искусстве и поэзии. Это то, что российские производители пока не понимают. Успешная торговая марка должна строить отношения с потребителями на более глубоком уровне, затрагивая эмоции. Большое внимание должно уделяться сюрпризу, страсти, восхищению торговой маркой, нежели проецированию материальных свойств товара.

Торговая марка должна содержать в себе три уровня, на основе которых она выделяется среди других. Существует так называемая пирамида бренда. На низшем уровне располагаются атрибуты марки, за ними следуют выгоды, а на вершине - убеждения и ценности. Для примера можно взять производителя автомобилей Maybach: Он может говорить об атрибуте (полностью ручная сборка автомобиля), выгоде (долгосрочная эксплуатация) и ценности (создает имидж уважаемой, успешной личности). Будет ошибочным поставить акцент только на каком-либо одном уровне, что зачастую делают многие производители. Покупатель заинтересован не столько в свойствах, сколько в получаемых преимуществах. Кроме того, свойства товара со временем утрачивают свою привлекательность.

Если с торговой маркой ассоциируется определенный набор выгод и ценностей, компания должна сделать все от нее зависящее, чтобы эта связь не нарушилась. Марка "Mercedes" означает высокие технологии, эксплуатационные качества, представительность и успех, и именно на них строится марочная стратегия. Маркетологи считают, что "Mercedes" сильно рискует своим именем, выпуская небольшие и менее дорогие автомобили под той же маркой. Проталкивание культовой марки на массовый рынок может закончиться гибелью бренда.

Для крупного производителя кроме создания марки, важно разработать собственный слоган. Слоган может содержать основные принципы деятельности фирмы, ее кредо, например, Philips: "Изменим жизнь к лучшему!". В некоторых случаях слоган подчеркивает исключительные качества фирмы: Rank Xerox: "Мы научили мир копировать!" Существуют и такие компании, которые создают креативные слоганы, не содержащие утверждений о преимуществах. Так, например один из рекламных слоганов "Роллс-Ройс" звучит: "Самый дорогой и самый неэкономичный автомобиль в мире!". Рекламный слоган может появиться как результат PR-кампании. Так, широко известно высказывание по отношению к новой продукции компании "Роллс-Ройс" журналиста Дэвида Огилви: "При шестидесяти миллионах в час самый громкий шум в новом Rolls-Royce исходит от электрических часов". И не менее знаменитый ответ механика RR: "Я всегда говорил, что с этими часами надо что-то делать". При отсутствии чего-либо автомобильного эта фраза впоследствии стала рекламным слоганом компании и подняла продажи "Роллс-Ройсов" в Америке на 50%.

Самые сильные предложения довольно легко свести к простому высказыванию. Реклама марки строится на двух ключевых принципах - метафорах и упрощениях. Любая реклама - это емкое сравнение и несколько искаженная реальность. "Нужно осознавать необходимость максимального упрощения. Большинство выигрышных идей трудно распознать, потому что они изначально совершенно не предвещают большого успеха. Они просты, естественны и, кажется, очевидны", - писал классик Джек Траут¹.

* * * *

Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. 11-е изд. СПб. : Питер, 2003. - 447 с.

Тамберг, В. Эмоциональный брендинг / В. Тамберг, А. Бадьин // Продвижение Продавательства. Prod&Prod. - 2011. - № 8.

Н.И. Войткевич, М.В. Черноярова
*Самарский государственный
экономический университет*

ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ: НЕСТАНДАРТНЫЕ ИДЕИ, ПРИНОСЯЩИЕ ПРИБЫЛЬ

Партизанским маркетингом (*guerrilla marketing*) называют малобюджетные способы рекламы и маркетинга, позволяющие эффективно продвигать свой товар или услугу, привлекать новых клиентов и увеличивать свою прибыль, не вкладывая или почти не вкладывая денег. Поэтому партизанский маркетинг называют также "малобюджетным маркетингом" или "малозатратным маркетингом". В настоящее время 60% клиентов, использующих техники партизанского маркетинга - это мелкие и средние компании.

Первой особенностью партизанского маркетинга, отличающей его от маркетинга классического, является отказ от традиционной рекламы в СМИ как от основного способа продвижения. Вместо этого используются либо дешевые рекламоносители, либо "окольные" пути продвижения, нетрадиционные рекламные каналы.

Например, служба доставки цветов размещает свою рекламу на коробках с праздничными тортами - идешь на торжество, торт уже купил, а теперь закажи и цветы.

Вторая особенность партизанского маркетинга заключается в том, что большинство его приемов дают результат либо немедленно, либо спустя короткое время. Поскольку малый бизнес не обладает запасами наличных, он не может ждать месяцами, пока сработает реклама - и партизанский маркетинг дает ряд инструментов, которые позволяют получить новых клиентов буквально на следующий день.

Следующая особенность партизанского маркетинга - его методы зачастую невидимы для конкурента, и поэтому не могут быть им скопированы. Если обычная рекламная активность фирмы видна не только потенциальным клиентам, но и конку-

¹ Райс Э., Траут Д. Маркетинговые войны. СПб., 2000.

рентам, то большинство "партизанских" способов рекламы скрыты от посторонних глаз - эту рекламу увидят только потенциальные покупатели, и больше никто. Кроме того, "партизаны" стараются завоевать клиента за счет повышения эффективности рекламы, более изощренных рекламных ходов и более прицельного обращения к потенциальным клиентам.

Главной особенностью "партизанского" маркетинга являются взаимоотношения:

1. Отношения с клиентами - очень важная часть бизнеса. В качестве инструмента может использоваться письмо или звонок клиенту для того, чтобы просто поблагодарить его за продолжительное сотрудничество. Автомобильная компания Peterbilt Motors, например, ежегодно отправляет своим клиентам высококачественные календари с фотографиями грузовиков, которые производит компания. Небольшие контакты, показывающие внимание к клиенту, часто являются самыми значительными во всей маркетинговой политике.

2. Отношения с персоналом. Каждый сотрудник компании, от секретаря до курьера, должен знать, что руководитель считает его профессионалом маркетинга. Необходимо помнить, что от того, какие отношения складываются у сотрудников с клиентами, поставщиками и между собой, зависит успех бизнеса.

3. Отношения с конкурентами. Вместо того чтобы воевать со своими конкурентами, сторонники "партизанского" маркетинга ищут с ними пути сотрудничества. Это так называемый маркетинг объединения (fusion marketing). Он применяется для создания стратегических альянсов между компаниями, которые позволяют им поддерживать друг друга, совместно увеличивать объемы продаж и более эффективно распределять маркетинговые средства.

Инструментами партизанского маркетинга являются персонально адресованные открытки, экстравагантная затея, "сумасшедший трюк", персональный маркетинг, "клиент + клиент", скидки, расширенный ассортимент, бесплатная продукция, простой для запоминания номер телефона, логотип на автомобиле

Персонально адресованные открытки дешевле брошюр и рекламных буклетов. Открытка решает сразу две задачи: во-первых, послание будет открыто, во-вторых, прочитано. Психологи утверждают, что людям не свойственно выбрасывать то, что послано им персонально. Рекомендуется в этих случаях присовокуплять поздравление, кроссворд, веселые картинки, PS от руки.

В качестве экстравагантной затеи, "сумасшедшего трюка" - могут использоваться, например, прыжки и виртуозные трюки на автомобиле, мотоцикле, доске, прыжки на парашюте с крыши небоскреба, если речь идет о продвижении новинок авто, спорта. Товар и событие не обязательно увязывать логически: народные игры на Ивана Купалу (прыжки над костром, бой травяными мешками и т.д.) могут быть фоном для презентации любого товара - от туристического снаряжения до новой модели авто.

Цель персонального маркетинга - во время личного контакта, запомниться потенциальным клиентам добропорядочным, веселым, дружелюбным человеком с крепким рукопожатием, всегда готовым прийти на помощь. При этом используется сочетание различных средств рекламы - объявлений, писем, телефонных звонков, использования рекламных агентов, раздающих талоны или носящих на себе плакаты.

Метод "клиент + клиент" позволяет увеличить клиентуру и предполагает применение призов, скидок для клиентов, которые приводят новых клиентов.

Использование такого традиционного приема как скидки, при известной доле остроты может принести успех. Так, один интернет-магазин объявил, что будет давать покупателям скидки - 3%, если на улице идет сильный дождь, 2% - если дождик небольшой и 1% - если просто пасмурно. Поскольку эта информация прошла через Интернет, то затраты на такую рекламу оказались малыми, зато удалось сгладить сезонный спад продаж.

Расширенный ассортимент - это какое-то приложение к продукту или услуге, помогающее рекламировать их. К примеру, фирма, выпускающая оправы, может привлечь больше клиентов, если откроет кабинет офтальмолога при магазине.

Бесплатная продукция - ручки, футболки, постеры и прочее очень эффективны и позволяют экономить рекламный бюджет.

Простой для запоминания номер телефона дает возможность клиентам легко запомнить номер телефона компании, что побудит их использовать именно его, не тратя время на поиски телефонов конкурентов в справочниках. За рубежом телефонный номер часто преподносят в виде какого-нибудь слова, используя буквы на номеронабирателе, что позволяет запоминать его еще лучше.

Таким образом, "партизанскими" принято называть те маркетинговые мероприятия, которые выходят за рамки общепринятых способов и средств рекламных коммуникаций и продвижения товара.

Хотя партизанский маркетинг изначально позиционировался как инструмент для малого и среднего бизнеса, вынужденного партизанить из-за недостатка средств, сегодня, в условиях высокой конкуренции, методы партизанского маркетинга используют и крупные компании - например, IBM, Microsoft, Volvo, Mercedes, Adobe, American Express, Procter & Gamble, Nissan.

* * * *

Крэнделл, Р. 1001 способ успешного маркетинга / Р. Крэнделл. - М. : ФАИР-Пресс, 2008.

Левинсон, Д.К. Партизанский маркетинг за 30 дней / Д.К. Левинсон, Э. Лаутенслагер. - М. : Изд. дом Гребенникова, 2008.

Левинсон, Д.К. Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах / Д.К. Левинсон. - М. : Эксмо, 2009.

Ю.А. Давыдова
*Самарский государственный
экономический университет*

МЕТОДЫ РАНЖИРОВАНИЯ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ЭФФЕКТИВНОСТИ УСЛУГ

Зарубежные и отечественные ученые пока не разработали единую универсальную модель оценки эффективности, пригодную для разных стран, видов экономической деятельности и организаций. Каждое предприятие имеет возможность и

необходимость разработать свою модель эффективности. Этот вывод можно сделать, в частности, из анализа докторских диссертаций по тематике оценки и управления эффективностью деятельности организаций¹.

Под эффективностью понимается не просто соотношение результатов и затрат, но и сравнение этого соотношения с некоторым эталоном. В качестве последнего можно рассматривать среднее значение по всем ГРО или лучшее в данном виде экономической деятельности, или сравнивать с идеалом, то есть, некой "идеальной ГРО", которой нет, но которая могла бы существовать в случае благоприятных экономических условий. Модель эффективности всегда формируется на двух уровнях: формулирование целей (дерево целей или одна цель) и расчет показателей (индикаторов), позволяющие измерить степень достижения цели.

Модель эффективности газораспределительной организации - это алгоритм, с помощью которого можно логически связать исходные данные (параметры объекта) с системой показателей (индикаторов) и интегральным показателем эффективности, отражающим поставленные цели функционирования ГРО.

Специфика газораспределительной отрасли заключается в том, что данная сфера деятельности подвергается государственному регулированию, и вопрос об оценке эффективности не может быть решен в конкурентной среде. Это делает задачу измерения эффективности в данной сфере еще более актуальной.

Методической основой построения модели эффективности ГРО являются синтез теории управления стоимостью (международные и российские стандарты оценки), системы менеджмента качества (ИСО 9000), теория экономической эффективности. Существуют, по крайней мере, несколько методов оценки эффективности газораспределительных организаций.

Например, в качестве исходной предпосылки принимается, что целью ГРО является максимизация прибыли или стоимости как капитализированной прибыли. То есть ГРО рассматривается как обычное коммерческое предприятие или некоторый инвестиционный проект, имеющий коммерческую эффективность. Начальные инвестиции этого проекта - затраты на замещение основных фондов ГРО, результаты - прибыль как разница между выручкой и расходами на эксплуатацию. Для дисконтирования прибыли используется модель бесконечного постоянного дохода в реальных ценах (без учета инфляции). Основной показатель эффективности - чистый дисконтированный доход (ЧДД). Критерий ЧДД трудно применим для сравнения ГРО друг с другом, так как они имеют разный экономический размер. Тогда можно использовать критерий "внутренняя норма доходности", или IRR.

Подобная оценка эффективности в ее изложенном идеальном варианте выглядит как некий алгоритм, так как расчет эффективности деятельности ГРО сводится к эффективности инвестиций из прибыли, то есть, эффективности проектов развития ГРО. Эта оценка может быть легко реализована на основе бухгалтерской отчетности, однако следует иметь в виду, что реальная прибыль ГРО формируется не только в рамках описанной модели, но и под воздействием других факторов, часто неэконо-

¹ Хилл Н., Брайерли Дж., Мак-Дуголл Р. Как измерить удовлетворенность клиентов : пер. с англ. М., 2005.

мического характера. Опыт аудиторов и оценщиков однозначно свидетельствует, что бухгалтерская информация нуждается в дополнительном анализе и воспроизведении на основе объективных оперативных экономических данных, что существенно затрудняет использование данной оценки экономической эффективности.

Другой метод оценки эффективности функционирования ГРО исходит из того, что ее целью является максимизация качества услуг по транспортировке природного газа, реализации сжиженного газа и обслуживанию внутридомового газового оборудования. Методическая база - это стандарт ОАО "Газпром". Система управления ГРО рассматривается как система менеджмента качества (СМК). Основные требования к качеству услуги - это бесперебойность и безаварийность. В этом случае тариф (цена услуги) зависит от качества.

Одна из наиболее эффективных методик в области планирования качества - структурирование (развертывание) (Quality Function Deployment - QFD). Структурирование функций качества - это метод дифференцирования нужд и желаний потребителя и установления связи между ними и техническими характеристиками объекта (товара, услуги). Реализация этого алгоритма решает важнейшую задачу согласования требований потребителя и требований и возможностей профессионалов. Измерение качества услуг для каждой ГРО осуществляется путем построения математической модели (в матричной форме), которая дает возможность связать между собой требования потребителя и технические параметры объекта (характеристики качества).

Рассмотрим этапы данного алгоритма для услуг ГРО¹.

Этап 1 - выяснение и уточнение требований потребителей производится путем их опросов. Потребителями для ГРО являются предприятия и население. Для услуги по распределению природного газа предлагается шесть параметров, отражающих требования потребителя по бесперебойному и безаварийному снабжению газом:

1. Количество аварийных случаев на объектах ГРС из-за нарушения правил эксплуатации работниками на 1000 потребителей.
2. Количество аварий на объектах ГРС из-за нарушения правил эксплуатации потребителями на 1000 потребителей.
3. Количество аварийных заявок по ВДГО на 1000 потребителей.
4. Объем недопоставок газа по причине перебоев в снабжении.
5. Затраты на локализацию аварий на непромышленных объектах.
6. Отклонение времени устранения аварии от установленного норматива (суммарное) на 1000 аварий.

Этап 2 - ранжирование потребительских требований. Требования потребителей всегда противоречивы (надежность выше, а тариф ниже), поэтому создать продукцию, отвечающую всем потребительским требованиям, невозможно. Необходимо иметь четкое представление о том, какие требования необходимо удовлетворить обязательно, а какими можно в известной степени поступиться. Для этого следует упорядочить список потребительских требований по степени их важности. Статистическая обработка данных о деятельности ГРО позволяет не только экспертно опре-

¹ Юдин Д. Математические методы управления в условиях неполной информации. Задачи и методы стохастического программирования. М., 2010.

делять степень важности требований, но и рассчитывать ее с использованием процедуры линейного или нелинейного программирования.

Этап 3 - разработка инженерных характеристик. Эту задачу решает команда разработчиков, создаваемая специально для данного случая. На этом этапе она должна составить список инженерных характеристик будущего изделия - взгляд на изделие с точки зрения инженера. Применительно к ГРО такими экспертами могут выступить главные инженеры. Характеристики должны быть достаточно определенными, четкими и допускать количественное измерение.

Для услуг ГРО инженерными характеристиками могут быть:

1. Техническое состояние газопроводной системы (статистика аварий и инцидентов, физический износ системы).
2. Управление инновационными проектами (использование наиболее прогрессивных проектных решений в процессе ремонта, реконструкции и нового строительства).
3. Автоматизация управления эксплуатацией, диспетчеризация.
4. Управление персоналом (подбор, обучение, стимулирование).
5. Управление финансами (устойчивость, стабильность финансового состояния).
6. Работа с потребителями (клиентские БД, анкетирование, персональный маркетинг).
7. Система мониторинга собственной деятельности в рамках СМК.

Этап 4 - вычисление зависимостей потребительских требований и инженерных характеристик. На этом этапе нужно ответить на вопрос, как данное потребительское требование зависит от того, какое значение будет отведено каждой технической характеристике. Некоторые характеристики, даже если они не нужны потребителю, являются необходимыми для нормального функционирования системы.

Этап 5 - построение "крыши дома качества". Инженерные характеристики могут быть разнонаправленными, а значит, могут противоречить друг другу. Противоречащие друг другу характеристики обозначим знаком "минус", а однонаправленные - знаком "плюс". "Крыша дома качества" представляет собой корреляционную матрицу, заполненную символами, указывающими на положительную или отрицательную связь между соответствующими техническими характеристиками продукта с позиций интересов потребителя.

Этап 6 - определение весовых значений инженерных характеристик с учетом рейтинга потребительских требований, а также зависимости между потребительскими требованиями и инженерными характеристиками.

Умножив относительный вес потребительских требований (рейтинг) на числовой показатель связи между потребительскими требованиями и инженерными характеристиками, определенный на 4-м этапе, получим относительную важность каждой инженерной характеристики. Суммируя результаты по всей графе соответствующей инженерной характеристики, получаем значение цели. Инженерной характеристике с наибольшим значением цели следует уделить основное внимание.

Этап 7 - учет технических ограничений. В следующей строчке матрицы представляют экспертные оценки технической реализуемости тех значений инженерных характеристик, которые в наибольшей степени требуют потребители. С учетом этого получают скорректированные целевые значения инженерных характеристик.

Этап 8 - учет влияния конкурентов. На реальном рынке всегда существует конкуренция и конкурентов в определенной нише может быть много. Для естественных монополистов конкурентами являются другие естественные монополисты.

В целом этот метод позволяет не только формализовать процедуру определения основных характеристик разрабатываемого продукта (услуги) с учетом пожеланий потребителя, но и сравнивать предприятия по степени удовлетворения требований потребителя, а также принимать обоснованные решения по управлению качеством и эффективностью процессов функционирования ГРО.

Кроме качества услуг на эффективность деятельности ГРО влияют условия, в которых ГРО функционирует. Это обстоятельство учитывается с помощью "коэффициента условий функционирования".

Рассмотренный метод, основанный на структуризации функции качества, позволяет перейти от проблемы измерения эффективности предприятия к проблеме управления качеством в сфере распределения газа. Он дает возможность оценивать эффективность предприятия по измеряемым показателям (индикаторам), отражающим степень достижения поставленных перед предприятием целей, сравнивать предприятия друг с другом по единому показателю, осуществлять мониторинг (регулярное измерение) эффективности.

Изложенные методы оценки эффективности ГРО обладают некоторыми недостатками. Так, метод оценки эффективности на основе инвестиционных расчетов стоимости организации может быть использован, как ранее отмечалось, для ГРО одинакового производственного и сервисного потенциала. Использование показателей оценки, рассчитанных по данным бухгалтерской отчетности (прибыли, рентабельности, финансовой устойчивости) дает более обоснованную оценку эффективности ГРО. Однако практическое использование этого метода показало невозможность получения информации от небольших ГРО, в силу их непубличности.

Метод оценки эффективности функционирования ГРО на основе системы показателей менеджмента качества дает оценку лишь результатов их производственно-сервисной деятельности в разноизмеряемых показателях.

В этой связи, автором разработан метод оценки эффективности ГРО и оказываемых ими услуг на основе построения непараметрической модели, отражающей отношение результатов их деятельности (выходов системы) к затратам (входам системы). Этот метод позволяет использовать широко доступную информацию о деятельности ГРО, а также ранжировать газораспределительные организации или их филиалы по эффективности оказываемых ими услуг независимо от имеющегося производственно-сервисного потенциала.

Методика оценки эффективности услуг ГРО и их ранжирования включает несколько этапов.

Этап 1. На данном этапе производится отбор показателей, характеризующих результаты деятельности ГРО или их филиалов и затраты (ресурсы) на оказание услуг. К показателям результатов отнесены объем транспортировки природного газа, уровень газификации обслуживаемой территории, количество газифицированных квартир и число газифицированных предприятий. Показателями затрат (имеющихся ресурсов) выбраны протяженность газопроводов и численность работников ГРО.

Этап 2. Значения показателей результатов и ресурсов по филиалам СВГК нормируются на интервале $[0, 1]$ как отношение каждого значения показателей одного наименования к максимальному в числовом ряду.

Этап 3. Проведение этапа связано с необходимостью математико-статистической обработки полученных данных на предмет выяснения закона распределения показателей как случайных величин, определения вариативности показателей (дисперсии, среднеквадратического отклонения, коэффициента вариации).

Этап 4. Каждый из показателей оценки эффективности деятельности филиалов СВГК вносит неодинаковый вклад в изменение эффективности, что требует определения их коэффициентов весомости.

Все существующие на практике методы оценки весомости частных показателей можно разделить на две большие группы аналитических и экспертных методов. Из аналитических методов оценки наибольшее распространение получили следующие три метода:

- метод стоимостных регрессионных зависимостей (стоимостной метод);
- метод предельных и номинальных значений (метод статистической обработки проектов или вероятностный метод);
- метод эквивалентных соотношений.

Этап 5. На данном этапе определяются показатели эффективности деятельности филиалов СВГК и оказываемых ими услуг газораспределения, комплекса связанных и сопутствующих услуг, а также осуществляется ранжирование филиалов.

О.А. Динукова

*Самарский государственный
экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ТОВАРА В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА

Объектом маркетинговых усилий в строительстве является товар, т.е. строительная продукция, произведенная для продажи. Строительная продукция в системе маркетинга может рассматриваться как товар по замыслу его содержания (проект), товар в реальном исполнении (готовый объект), товар в виде строительных услуг подрядчика, товар в виде сопровождения строительной продукции. В этом заключается одно из принципиальных отличий строительной продукции как товара по сравнению со всеми видами товаров массового или серийного производства, выступающего на рынке в виде продукции или ее сопровождения в период эксплуатации.

Производство строительной продукции как товара по замыслу прежде всего должно ответить на вопрос, что предполагается предложить покупателю. Для покупателя коттеджа, гостиницы, магазина и, наконец, завода, электростанции должны быть раскрыты и обоснованы выгоды от приобретения этих объектов. Покупая строительную ферму, железобетонную плиту перекрытия или другое изделие, поку-

патель должен видеть очевидную выгоду от приобретения именно этого изделия. Строительная продукция как товар в реальном исполнении может характеризоваться уровнем качества исполнения, архитектурными, объемно-планировочными и технологическими решениями, особенностями дизайна, марочным названием и т.п. И, наконец, товар может сопровождаться дополнительными услугами, подкрепляющими интерес покупателя: представление кредита, рассрочка платежа, гарантийное обслуживание технологического оборудования, эксплуатационное сопровождение, доставка изготовителем строительных конструкций и материалов. Покупателю могут предлагаться и другие дополнительные услуги, подкрепляющие выгоду приобретения этого вида строительной продукции (например, подбор участка под строительство в престижном районе, экологически чистых зонах, позволяющий при практически одних и тех же затратах на создание объекта в период его эксплуатации извлечь более высокие доходы). Опыт оказания проектных и строительных услуг, организация поставки и монтажа технологического и строительного оборудования подтверждают важность поиска эффективных путей подкрепления своего товара дополнительными услугами.

При рассмотрении маркетинговой деятельности в области строительства следует остановиться на особенностях строительной продукции как товара, принципиально отличающейся от товаров промышленного производства, технологический процесс которых обеспечивает массовый или серийный выпуск готовой продукции на рынок сбыта. К этим особенностям относятся:

- стационарность, неподвижность строительной продукции как в период ее создания, так и в течение всего времени эксплуатации. Размещение строительной продукции на определенном земельном участке делает ее зависимой от стоимости земельного участка, конъюнктуры цен на рынке земли, от природных и климатических условий, которые оказывают существенное влияние на конструктивные и архитектурно-планировочные решения;
- более продолжительный жизненный цикл строительной продукции по сравнению с товарами промышленного производства и измеряется, как правило, десятками лет;
- высокая капиталоемкость строительной продукции резко ограничивает круг потенциальных покупателей объектов недвижимости;
- потребительские предпочтения в сфере капитального строительства характеризуются консервативностью, в меньшей степени подвержены влияниям моды;
- преобладает не массовый, а дифференцированный подход в создании и реализации объектов строительства, учитывающий вкусы и запросы индивидуальных потребителей;
- относительно ограниченная конкуренция на рынке недвижимости как между товаропроизводителями, так и потребителями;
- объекты капитального строительства в меньшей мере поддаются стандартизации и унификации;
- каналы распределения и товародвижения продукции капитального строительства характеризуются высоким уровнем специализации и по сравнению с рынком потребительских товаров коммерческое посредничество в сфере капитального строительства развито в значительно меньшей степени.

К особенностям продвижения строительной продукции как товара на рынке недвижимости можно отнести следующие:

- вновь созданная строительная продукция на рынке сбыта сразу же попадает в серьезную конкурентную среду вторичного рынка недвижимости, т.е. рынка сбыта объектов недвижимости, которые уже находятся в эксплуатации и, в силу этого, в большинстве случаев имеют более низкую цену, но вместе с тем способны удовлетворить население и тем самым создают трудности с реализацией объектов нового строительства. Реализация вновь созданной строительной продукции в этих условиях в значительной степени зависит от ее потребительского качества, инвестиционной активности предприятий и платежеспособности населения;

- строительная продукция может быть продуктом отложенного потребления, когда потребитель довольствуется имеющимся у него продуктом либо обращается на вторичный рынок за товаром худшего качества, намечая в перспективе приобретение другой недвижимости;

- строительная продукция ориентирована на длительное пользование, вследствие чего покупатель редко обращается на рынок за новым продуктом, чаще его будут интересовать улучшения продукта - ремонт, модернизация, реконструкция;

- локальная закреплённость продукции делает рынок подрядных работ локальным и его развитие может осуществляться только в совокупности с социально-экономическим развитием региона, в котором определены перспективы создания рабочих мест, благоприятные рекреационные условия и т.п.;

- производственно-коммерческий цикл создания строительной продукции продолжителен, поэтому необходима четкая процедура финансирования, учет фактора времени, наличие информации, дающие возможность довести объект до завершения; длительность производственно-коммерческого цикла требует также тщательного обоснования проектных решений, которые сократили бы риск морального старения продукции;

- требования к новизне строительной продукции в условиях рынка высоки, особенно если создается новое производство, которое должно быть конкурентоспособным; в результате этого жизненный цикл товара, производимого строительной организацией, ограничен отдельным заказом и требуется высокая техническая и технологическая готовность к созданию новой единицы продукции;

- создание каждой единицы продукции требует вовлечения большого числа участников, организация вступает в деловые отношения с целой группой новых партнеров, что является дополнительным источником риска.

Таким образом, можно отметить, что специфические особенности строительной продукции способны оказывать влияние, с одной стороны, на ее реализацию, а с другой - на деятельность проектных и строительных фирм как хозяйствующих субъектов, как при формировании активов, так и при производстве строительной продукции. Практически ни одна из особенностей строительного продукта не создает преимуществ для успешного функционирования на рынке по сравнению с другими производствами, а лишь делает проблемы подрядных фирм многоаспектными и более сложными¹.

¹ См. также: Маркетинг в строительстве / под ред. И.С. Степанова, В.Я. Шайтанова. М., 2003; Стаханов В.Н., Ивакин Е.К. Маркетинг строительства. М., 2001.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В ЛОГИСТИКЕ

В деловой международной практике под финансовой логистикой понимается оптимизация финансового механизма компании, координирование финансовых потоков и операций, обеспечение их упорядоченности и точной "балансировки". Важная особенность финансовой логистики состоит в необходимости рассматривать финансовые потоки во взаимосвязи с производством, транспортом, снабжением, сбытом и другими хозяйственными функциями предприятия.

В условиях рыночной экономики повышение эффективности движения товарных потоков достигается за счет улучшения их финансового обслуживания, что, в свою очередь, обуславливает необходимость выделения и изучения логистических финансовых потоков, соответствующих перемещению товарно-материальных ценностей.

Управление финансовыми потоками выражается в целенаправленном использовании финансов для достижения стратегических и тактических задач функционирования логистической системы.

Единство стратегического и тактического управления финансовыми потоками отражается на решении задач финансовой логистики, которыми являются: положительные финансовые результаты деятельности; максимизация прибыли, доходов и поступлений; оптимизация структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости звеньев логистической системы; сохранение компании, стабилизация ее финансового состояния; максимизация рыночной стоимости компании (ее имущества).

Финансовые потоки в том или ином виде существовали всегда при любых способах организации предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов. Однако практика показала, что наибольшая эффективность их движения достигается при применении логистических принципов управления материальными и финансовыми ресурсами. Под финансовым потоком в логистике следует понимать направленное движение финансовых средств, циркулирующих в логистической системе, а также между логистической системой и внешней средой, необходимых для обеспечения эффективного движения определенного товарного потока.

Потребность в определении наиболее эффективных способов управления финансовыми потоками в логистической системе обуславливает необходимость их классификации. Для классификации финансовых потоков в логистике используются следующие основные признаки: отношение к логистической системе; направление движения; назначение; способ переноса авансированной стоимости; форма расчета; вид хозяйственных связей и др.

Чем масштабнее цепь поставок, тем многочисленнее и разветвленнее в ней логистические цепочки, сложнее схемы движения финансовых потоков. Схемы финансовых потоков и способы их анализа зависят от отраслевой принадлежности и характера бизнеса.

Все более актуальной становится задача структурирования финансовых потоков, определения их свойств, факторов влияния и воздействия на эффективность

логистической системы. Для повышения прозрачности финансовых потоков в логистике нужно иметь четкое представление об их характеристиках, которые определяются на основе информации об условиях, сроках и характере взаимоотношений участников логистического процесса, данных о параметрах ресурсов и движении материальных потоков. По всем перемещениям денежных средств от предприятия к другим участникам логистического процесса (потребителям и поставщикам, логистическим посредникам) рассчитывают время и объем поступлений и вложений, стоимость кредитных средств, определяют направления результирующих потоков, другие необходимые для управления финансовыми потоками характеристики.

С целью маневрирования финансовыми потоками используются заключение различных видов контрактов, подписание договоров (купли-продажи, комиссии, мены), внутрикорпорационный обмен с использованием трансфертных цен и др. Это способствует регулированию внутрифирменного оборота, перераспределению затрат и издержек, управлению бюджетами подразделений.

Финансовые потоки связывают любые звенья логистической системы, вступившие в долгосрочные коммерческие отношения. Планирование финансовых потоков позволяет распределять издержки между подконтрольными хозяйствующими субъектами, обеспечивая сокращение облагаемой налогом прибыли и других видов потерь. Достижение наибольшей выгоды от потокового финансового планирования подразумевает повышение эффективности управления предприятиями, улучшение оперативного и финансового планирования.

Основной целью финансового обслуживания товарных потоков в логистике является обеспечение их финансовыми ресурсами в необходимых объемах, в нужные сроки, с использованием наиболее эффективных источников финансирования.

Для каждого материального потока может быть предусмотрено несколько различных по стоимости и рискам вариантов организации финансовых потоков. В качестве инвесторов и кредиторов привлекаются финансовые институты, сторонние предприятия, потребители, государство, иностранные лица, предлагающие финансовые ресурсы на разных условиях. Рассчитав момент возникновения дефицита в финансах, можно привлечь ресурсы в нужном объеме и в требуемый срок и вернуть их при получении достаточного дохода.

Выбор поставщиков и источников финансовых ресурсов, способов оплаты услуг логистических посредников, вариантов формирования товарных запасов рациональнее всего осуществлять по финансовым параметрам, т.к. они обеспечивают сопоставимость разнородных оценок. Сопоставляя потери и доходы, стоимость хеджирования рисков и возможности их ликвидации, удается построить такие схемы согласования параметров финансовых и материальных потоков, в которых логистические затраты будут минимальными.

Как правило, материальный и финансовый потоки имеют при оплате поставок продукции наличными деньгами противоположную направленность. При использовании какой-либо формы безналичных расчетов схема движения финансового потока между продавцом и покупателем товаров претерпевает существенные изменения и значительно усложняется. Выбор той или иной формы безналичных платежей зависит от эффективности их применения в различных условиях и от необходимости снижения финансовых рисков. Так, например, при расчете между продавцами и покупателями, находящимися в разных городах, рекомендуется использовать такие

формы безналичных платежей, как инкассо или аккредитив, а при расчетах между продавцами и покупателями, находящимися в одном городе, применяют расчетные чеки или платежные поручения.

Эффективное применение инструментов фондового рынка, помимо оптимизации финансовых потоков, позволяет значительно улучшить результативные показатели хозяйственной деятельности как предприятий-продавцов, так и предприятий-покупателей. В первую очередь это касается увеличения чистой прибыли хозяйствующих субъектов путем минимизации налоговых платежей. Для их снижения в настоящее время могут быть использованы как возможности отдельных видов государственных ценных бумаг, так и возможности выпуска и обращения векселей различных эмитентов.

Необходимо учитывать, что конкретный механизм финансового обслуживания товарных потоков зависит и от характера хозяйственных связей: прямых или опосредованных. Специфика последних, определяемая наличием в цепи поставок финансового/коммерческого посредника (банка), обуславливает необходимость исследования особенностей управления финансовыми ресурсами в логистической системе.

При изучении финансовых потоков необходимо выбрать степень детализации финансовых ресурсов, выявить факторы влияния внешней и внутренней среды на финансовые потоки и возможности оптимизации управляющих воздействий.

В процессе построения логистической системы определяют ряд финансовых параметров: ценность и значимость финансового обеспечения, доступность и ликвидность финансовых ресурсов, упорядоченность и подконтрольность движения финансов, число и конкурентоспособность источников и потребителей финансовых ресурсов в цепи поставок и т.д.

Основной задачей управления в финансовом обслуживании логистической деятельности является преодоление временного разрыва между приходом и расходом денежных средств.

Управление финансовыми потоками в логистической системе позволяет: проводить многовариантные сценарные расчеты развития логистики предприятий и на основе этих расчетов формировать логистическую стратегию; синхронизировать движение финансовых и материальных потоков; вести постоянный анализ и контроль исполнения бюджета логистики и при значительных отклонениях в состоянии внешней и внутренней среды проводить соответствующие корректировки; давать оценку текущих и инвестиционных логистических расходов, их влияния на конечные финансовые результаты фирмы; разрабатывать оптимальный график налоговых платежей; формировать оптимальную систему управления и контроля за дебиторской и кредиторской задолженностями в логистической системе.

В управлении финансами фирмы существует классический набор финансовых инструментов, который можно применить и к логистической системе: финансовый анализ; финансовое планирование, включающее разработку бюджета, баланса, анализ динамики финансового потока; управление привлечением заемных средств, основным и оборотным капиталом, размещением свободных средств, инвестициями; лизинг; траст; факторинг; страхование и др.¹

¹ См. также: *Моисеева Н.К.* Экономические основы логистики : учебник. М., 2008; *Мищенко А.В.* Методы управления инвестициями в логистических системах : учеб. пособие. М., 2009.

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ТУРИЗМЕ

Маркетинговые коммуникации в туризме и отдыхе играют немаловажную роль, так как потенциальные потребители должны принимать решение о покупках, основываясь на имеющихся у них представлениях о предлагаемом им турпродукте, а не руководствуясь физическими, осязаемыми образцами. Как результат маркетинговые коммуникации на сегодняшний день является ключевым элементом маркетинг-микса в туризме и отдыхе, и охватывают широкий диапазон видов деятельности. Такая их роль отражает особую значимость продвижения, направленного на формирование у потенциального потребителя нужного отношения к продукту и желательного для представителя услуг поведения. Это достигается в ходе решения трех основных задач:

- подтвердить и усилить прежнее поведение;
- создать новые типы поведения;
- изменить прежние типы поведения.

В любом из вышеперечисленных случаев туроператор должен сделать рациональный выбор носителей для максимальной эффективности рекламных кампаний.

Анализ исследований и публикаций показал, что без создания адекватной рыночной ситуации концепции маркетинговых коммуникаций невозможна эффективная туристическая деятельность.

А.П. Дурович и А.С. Копанев отмечают, что комплекс маркетинговых коммуникаций - это система мероприятий, направленных на установление и поддержание определенных взаимоотношений туристского предприятия с адресатами коммуникаций¹. Среда, в которой функционирует туристическое предприятие, пронизано сложной системой коммуникаций. Предприятие контактирует с клиентурой, банками, страховыми компаниями, производителями туруслуг и разными контактными аудиториями. Поскольку эти связи носят разнонаправленный и пересекающийся характер, задача туристического предприятия состоит в формировании и поддержании положительного образа предлагаемых продуктов². К.М. Алмакучуков в своей статье подчеркивает, что вопрос о выборе коммуникационной платформы - главной компоненты в комплексе маркетинга в туристической сфере, представляется важным и рассматривается как условие жизнеспособности предприятий в туризме³. Н.Б. Музалев

¹ Дурович А.П. Реклама в туризме : учеб. пособие. 4-е изд., стереотип. Минск, 2008. С. 8.

² Дурович А.П., Копанев А.С. Маркетинг в туризме : учеб. пособие. 7-е изд. Минск, 2007. С. 215.

³ Алмакучуков К.М. Платформы коммуникационной интеграции в туризме // Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 6. С. 1. URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2004/6/3473.html>.

ская в своей работе отмечает следующее: "...желательно, чтобы за рекламой была видна заинтересованная в хорошей организации тура сторона - конкретная туристская фирма, гарантирующая соответствие рекламы действительному состоянию дел"¹. Также многие исследователи отмечают существенные изменения в тенденциях использования средств рекламы. Отмечается значительное ее смещение в область интернет-технологий. Дж. Мартин в своей работе отмечает, что "следующим гигантским шагом в эволюции мира станет создание корпораций, способных воспользоваться преимуществами открываемыми революцией в киберпространстве..."

Вышеперечисленные публикации ориентированы на туристическую отрасль в целом, без учета видов туристского бизнеса и соответственно маркетинговых коммуникаций формирующихся в зависимости от рода деятельности и предоставляемых услуг. Таким образом, авторы намерены проанализировать наиболее оптимальные средства коммуникаций, что позволит повысить эффективность использования бюджета на маркетинг в туризме.

После окончательного формирования продукта и определения его цены, наступает этап поиска оптимальных способов донесения необходимой информации до целевого потребителя. Оптимальная модель подачи информации предполагает выбор не только самого эффективного способа ее изложения, но и наиболее экономичного с учетом финансового положения организации.

Современный маркетинг туристской фирмы означает больше, чем разработка хороших услуг, установление на них привлекательной цены и приближение к ним потребителей целевого рынка.

Туристская фирма должна также иметь непрерывную коммуникационную связь с существующими и потенциальными клиентами. Поэтому каждая туристская компания неизбежно начинает играть роль источника коммуникации и генератора различных средств продвижения информации об услугах на рынке.

Традиционный комплекс маркетинговых коммуникаций состоит из четырех основных средств воздействия: рекламы, пропаганды, стимулирования сбыта, личных продаж.

Распространяемая вышеперечисленными средствами информация о деятельности туристического оператора и предлагаемых турпродуктах имеет некоторые особенности. Все зависит от рода поступаемой информации, пределов ее распространения и субъектов, через которые осуществляется ее распределение (см. рисунок).

В туристической сфере наиболее эффективным является применение всех инструментов маркетинговых коммуникаций в комплексе, но реклама является наиболее действенным механизмом в донесении необходимой информации о турпродукте до своих клиентов.

Реклама в сфере туризма позволяет модифицировать поведение уже имеющих потребителей, привлечь внимание к предлагаемым услугам потенциальных потребителей, создать положительный имидж самого предприятия, а также показать его общественную значимость².

¹ Музалевская Н.Б. Реклама в туризме: специфика применения // Новая и новейшая история : сб. науч. ст. СГУ. 2007. С. 230. URL: <http://www.sgu.ru/files/nodes/9769/63.pdf>.

² Дурович А.П. Указ. соч. С. 38.

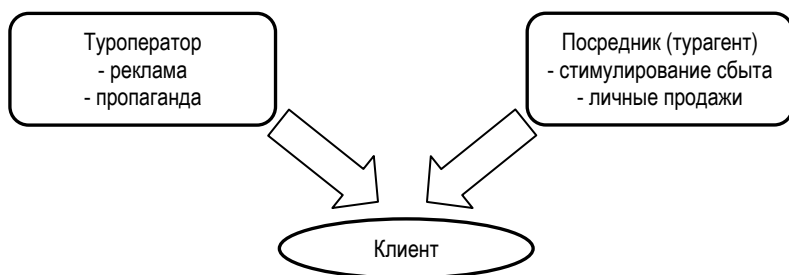


Рис. Особенности коммуникаций в туризме

Отличительная особенность рекламы как одного из главных инструментов маркетинговых коммуникаций в сфере туризма определяется спецификой как самой рекламы, так и особенностями отрасли и ее товара - туристического продукта.

1. Неличный характер. Коммуникативный сигнал поступает к потенциальному клиенту не лично от сотрудника фирмы, а с помощью различного рода посредников (средства массовой информации, проспекты, каталоги, афиши и другие рекламоносители).

2. Односторонняя направленность. Реклама фактически имеет только одно направление: от рекламодателя к адресату (объекту воздействия).

3. Неопределенность с точки зрения измерения эффекта. Обратная связь в рекламной деятельности носит неопределенный характер. Факт приобретения туристического продукта зависит от большого количества факторов, часто не имеющих прямого отношения к рекламе, носящих субъективный характер.

4. Общественный характер. Туристическая реклама несет ответственность за достоверность и точность передаваемой с ее помощью информацией.

5. Информационная насыщенность. Туристические услуги в отличие от традиционных товаров не имеют материальной формы и нуждаются в развитии таких функций рекламы как информативность и пропаганда.

Значение пропаганды для туристской отрасли огромно. Туризм является одним из ключевых интеграторов по эксплуатации старых и созданию новых стереотипов и установок. Туризм, знакомя человека с другими культурами, остро нуждается в информировании клиентов далеко не из альтруистических соображений. Постоянно расширяя сферы своей деятельности - увеличивая возможность выбора маршрутов, совершенствуя сервис, туристские организации ориентированы на удовлетворение как можно большего количества потребителей, которых надо уговорить вкладывать деньги в предлагаемый товар. И здесь на службу туризму приходят как раз мероприятия по пропаганде.

При осуществлении пропаганды используются общие правила, которые применяются и в других элементах коммуникационного комплекса: определение целей, исследование целевого рынка, разработка соответствующей тактики действий, использование таких средств, как например, позиционирование, работа со средствами массовой информации, отношения с потребителями, отношения с партнерами, отношения с местной общественностью, отношения с занятыми, отношения с государ-

ством и местными органами управления, отношения с инвесторами, управление кризисом, управление имиджем и репутацией, организация рекламы туристического предприятия и др.

Особую значимость пропаганды в туристском бизнесе придает тот факт, что в данном случае мы имеем дело с реализацией услуг, как правило, удаленных в пространстве, оценить качество которых до момента покупки часто достаточно проблематично. Здесь на первый план выходит репутация туристской компании и ее имидж, формированием и поддержанием которого и занимается пропаганда.

Кроме того, необходимо отметить, что туристский сектор является в настоящее время одним из наиболее перспективных и активно развивающихся секторов экономики.

Для увеличения объема продаж туристского продукта и создания положительного имиджа туристского предприятия применяется такое средство маркетинговой коммуникации, как стимулирование сбыта (см. таблицу).

Характеристика применяемых туроператорами средств по стимулированию сбыта

Средство по стимулированию сбыта	Характеристика применяемого средства
Образцы товара	Это предложение туристского продукта потребителям бесплатно, считается самым эффективным и дорогим способом представления
Купоны	Это сертификаты, дающие потребителю право на оговоренную экономию при покупке туристского продукта. Купоны можно рассылать по почте, прилагать к другим продуктам
Премия	Это туристская услуга, предлагаемая по довольно низкой цене или бесплатно в качестве поощрения за покупку другой услуги
Предельный срок	Предложение может оставаться в силе только до определенного момента, побуждает клиента быстро принять решение
Привлечение "клиента-друга"	Клиенту, который только что приобрел товар, предлагают за вознаграждение заинтересовать в покупке одного из своих знакомых

Одним из наиболее эффективных средств продвижения туристских услуг является личная продажа.

Преимуществами личных продаж в сфере туризма являются:

- прямая ориентация на целевой рынок, наличие прямого контакта между потребителем туристского продукта и представителем компании;
- наличие обратной связи, что позволяет оценить существующие потребности клиента и скоординировать информацию о представляемом продукте для достижения наибольшей эффективности от контакта.

К личной продаже можно отнести всякий персональный контакт, содействующих в той или иной степени росту сбыта товаров. В личной продаже применяются маркетинговые коммуникации: торговые презентации, ярмарки и выставки-продажи, специальные стимулирующие мероприятия. Недостатком данного средства коммуникации чаще всего является недостаточный профессионализм турагентов, представляющих информацию о туристском продукте.

В соответствии с вышеизложенным в одних случаях целесообразно использовать лишь один элемент комплекса, в других - их комбинацию. Все зависит от конкретной ситуации, хотя определенные критерии выбора все же существуют.

Одним из основополагающих факторов, непосредственно влияющих на выбор оптимальных средств маркетинговых коммуникаций, является направление основной деятельности туроператора.

Как показывает практика, туроператоры, занимающиеся зарубежным направлением, зачастую принимают участие в выставочных мероприятиях за рубежом. Это с одной стороны влечет за собой увеличение спроса на услуги данного туроператора, а с другой привлекает внимание СМИ.

Туроператоры, основное направление которых разработка и организация туров для детей, проводят для привлечения своих клиентов рекламные кампании в школах и детских садах, предлагая детям и их родителям интересные туры по приемлемым ценам, формируя так называемые группы по возрасту и интересам.

Однако для привлечения своих потенциальных клиентов, туроператоры, позиционирующие себя как компании, предлагающие услуги по организации туров в сфере оздоровительного туризма (курортного лечения), проводят кампании по информированию работников медицинских учреждений.

Положительные отзывы и рекомендации медицинских работников о успешной работе туроператора позволят привлечь потенциальных потребителей туристических услуг данного направления. Конгрессионный туризм является специализированным сегментом рынка туристских услуг, включающим в себя поездки на такие организованные мероприятия, как, например, конгрессы, конференции и др. совещания или встречи, имеющие своей целью обсуждение различных вопросов среди определенных групп людей. Таким образом, целевой аудиторией для туроператоров, занимающихся таким направлением как конгрессионный туризм, являются фирмы, планирующие провести вышеперечисленные мероприятия. Для этого кампании проводятся с учетом данной целевой аудитории. Это могут быть различные презентации, семинары, в ходе которых происходит информирование о существующих предложениях.

Продвижение турпродукта компаний, занимающихся организацией круизов, происходит посредством принятия участия в специализированных выставочных мероприятиях, чаще всего за рубежом.

Маркетинговые коммуникации в туризме представляют собой инструментарий, позволяющий оптимизировать принятие потребителями решений о покупке, проинформировать их о предлагаемой продукции, создать условия для поддержания позитивного имиджа туристического предприятия. Маркетинговые коммуникации в туризме могут быть использованы как по отдельности (в зависимости от направлений деятельности туристской фирмы), так и в комплексе.

Поиск наиболее эффективных путей рационального применения маркетинговых коммуникаций зависит от целевого сегмента: его мотивации и выгод. Поэтому комплекс маркетинговых коммуникаций должен формироваться с учетом таких отличительных факторов как специфика сегмента, региона и туристического продукта.

КОНВЕРГЕНЦИЯ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ В РАМКАХ БРЕНДИНГА

Маркетинг и логистика как прикладные направления деятельности предприятия находятся в непосредственном, постоянном взаимодействии, и взаимообусловленности. Это взаимодействие регламентируется стратегическим планом компании. Однако необходимо отметить, что достаточно сложно оценить величину вклада каждого направления в общий результат деятельности фирмы. Области конвергенции маркетинга и логистики проявляются во всех базовых функциях предприятия: снабжение, производство и сбыт. Рассмотрение конвергенции маркетинга и логистики в рамках данной публикации будет реализована с позиций брендинга.

Брендинг в настоящее время является одной из наиболее популярных концепций способствующих повышению конкурентоспособности предприятия. Его можно охарактеризовать как деятельность, направленную на формирование и поддержание бренда. Под брендом принято понимать товарную марку, которая олицетворяет в себе не только функциональные ценности для потребителя, но и эмоциональную сторону ее восприятия. Кроме того большинство исследователей считают, что бренд позволяет занимать более устойчивые позиции для товара или организации в условиях нестабильности, а также позволяет устанавливать более высокие цены на продукцию компании. То есть еще характеристиками бренда являются наличие постоянных покупателей, которые готовы заплатить более высокую цену за предлагаемый товар или услугу. Это наблюдается как на рынке товаров конечного потребления (в B2C сфере), так и на рынке товаров промышленного назначения (в B2B сфере). В сфере B2B потребители характеризуются более высокими требованиями к приобретаемому товару, и более взвешенным подходом к принятию решений. Однако здесь бренд может нести в себе гарантии, которые также склоняют выбор в его пользу, к ним можно отнести, например, более низкие эксплуатационные издержки связанные с минимизацией затрат на ремонт, с отсутствием из-за этого простоев и т.д. Подводя итог можно отметить, что бренд является скорее характеристикой торговой марки, которая выступает в роли определенного гаранта снижающего риски для покупателей. Также необходимо отметить, что такая роль формируется на протяжении определенного, продолжительного периода времени. Такое достаточно расплывчатое определение бренда приводит к широкой трактовке действий направленных на формирование бренда. Мероприятия по брендингу можно структурировать, в первую очередь, с позиций комплекса маркетинга. Это обусловлено направлением информационного потока связанным с реализацией продукции или услуг фирмы. То есть первоначально предприятием собирается информация по покупательским предпочтениям, а затем на ее основе формируется предложение исходя из имеющихся возможностей фирмы, связанных с созданием товара и формированием комплекса сопутствующих услуг.

В маркетинге мероприятия по брендингу обычно структурируются с позиций 4P или 7P. Другими словами в комплекс мероприятий по брендингу входят действия связанные с ценообразованием, маркетинговым продвижением, управлением распределением и управлением созданием товара или услуги. Если рассматривать с

позиций более широкого подхода (7P), то в вышеуказанный перечень необходимо добавить мероприятия по формированию физических доказательств качества, регламентации процессов оказания услуг и управления контактным с потребителями персоналом. Обобщая вышесказанное можно отметить, что все действия направлены на формирование определенного имиджа торговой марки. С этих позиций мероприятия связанные с брендингом, совпадают с мероприятиями по позиционированию, то есть это все действия направленные на создание определенного образа.

Вклад логистики в формирование бренда проявляется в использовании логистического подхода во всех мероприятиях по брендингу, то есть во всех мероприятиях связанных с повышением ценности предложения. Эта ценность определяется потребителями на основе собственных требований и с помощью сравнения предложений конкурентов. Применение логистического подхода в брендинге можно прокомментировать с помощью следующих рыночных тенденций:

1. Углубление индивидуального подхода к формированию предложения для потребителей (кастомизация). Эта тенденция проявляется как на рынке товаров промышленного назначения, так и на рынке конечных потребителей. Углубление индивидуального подхода к потребителям, обуславливает повышение издержек у фирм-изготовителей, которые вынуждены формировать значительные товарные запасы (для быстрой реакции на изменения в спросе). Примерами использования логистического подхода для оптимизации своей деятельности в этих условиях могут служить действия фирм по созданию базовой модели товара и ее последующей модификации для условий конкретного рынка.

2. Ужесточение конкуренции, приводящее к созданию аналогичных товаров. Причем вывод аналогичных моделей товара-новинки происходит за относительно короткий период времени, например, по оценкам экспертов в сфере технологических гаджетов, этот период составляет до полугода. Следствием указанной рыночной тенденции является акцентирование в конкурентной борьбе на скорости реакции на изменение предпочтений потребителей. Использование логистического подхода позволяет оптимизировать бизнес-процессы и минимизировать издержки связанные с упущенной выгодой.

Таким образом, в целом, можно отметить, что сближение маркетинга и логистики в рамках брендинга обуславливается требованиями рынка и проявляется в согласованности действий по формированию ценности предложения.

Л.К. Кириллова
*Самарский государственный
экономический университет*

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПАРТНЕРОВ ПО ЦЕПИ ПОСТАВОК

Цепь поставок можно представить в качестве процесса перемещения материальных ценностей через стадии заготовки сырья, поставок готовой продукции, реализации готовых изделий потребителям. В одной организации может одновременно

существовать множество цепей поставок исходя из многообразия используемых материалов и компонентов, разной степени сложности изготавливаемой продукции, размера компании.

По определению Массачусетского технологического института, "интегрированное управление цепями поставок - это процессно-ориентированный, комплексный подход к обеспечению, созданию и поставкам продукции и услуг клиентам"¹. Это определение позволяет включить в сферу взаимодействия субпоставщиков, поставщиков, внутренние действия, оптовых торговцев, розничных продавцов и конечных пользователей, объединенных потоками материалов, информации и денежных средств.

Процесс управления цепями поставок должен осуществляться в целом, независимо от функций отдельного предприятия для увеличения ценности бизнеса всех его участников. Исходя из целевой установки обеспечения поставок конечному потребителю с наивысшей потребительской ценностью с приемлемыми затратами в наиболее удобное время, для управления цепями поставок необходима интеграция процесса взаимодействия партнеров. Цель интеграции в том, чтобы управлять и совершенствовать сложную сеть отношений через интеграцию связей, совместное использование технологии, информации и ресурсов.

Проблемы управления цепями поставок исследуются специалистами с позиций поиска оптимальных способов взаимодействия участников цепи. Традиционно идея управления цепями поставок опиралась на логистические принципы и ориентировалась на минимизацию совокупных издержек функционирования взаимосвязанных логистических систем.

По мнению исследователей, развитие данного направления достигло предела, за которым следует необходимость поиска нового подхода, представленного в работе К.В. Кротова, С.П. Куца, М.М. Смирновой². В частности речь идет о преимущественном использовании маркетинговой концепции к управлению цепями поставок, что означает смещение акцентов в сторону повышения ценности продукта для покупателя при планировании взаимодействия партнеров.

Исследования западных специалистов, посвященные развитию цепей поставок, позволяют выделить ряд последовательных этапов их формирования и развития приоритетов. Соответствующие данные приведены в табл. 1.

Исследования, посвященные роли маркетинга в обслуживании цепей поставок, смещают акценты в направлении приоритета ценности для потребителя. Однако следует учитывать, что понятие ценности для клиента может рассматриваться с позиции минимизации затрат, связанных с распределением (ценность минимальной стоимости) или с позиции высокого качества обслуживания и соответственно более высокой стоимости распределения. Это две крайние позиции, между которыми предполагаются промежуточные варианты, поэтому следует уточнять приоритеты потребителей при использовании маркетинга в процессе управления цепями поставок и не ограничиваться только ценностными предложениями.

¹ Геттинг Б. Международная производственная кооперация в промышленности: роль логистики в усилении конкурентоспособности хозяйственных структур. М., 2000. С. 362.

² Кротов К.В., Куц С.П., Смирнова М.М. Маркетинг взаимоотношений в управлении цепями поставок // Рос. журн. менеджмента. 2008. Т. 6, № 2. С. 130.

Таблица 1

Развитие мнений авторов на приоритеты функционирования цепей поставок

№	Автор	Основные задачи цепей поставок
1	Webber. O (1982 г.)	Координация потока материалов от поставщика к производителю через каналы распределения к конечному потребителю
2	Womack. J. Roos (1990 г., 1995 г.)	Обеспечение большей гибкости цепей поставок и оперативной реакции на изменение спроса
3	Christopher J. (2000 г.)	Обеспечение большей "бережливости" цепей поставок за счет уменьшения объема товарных запасов, совместного планирования для снижения производственных издержек
4	Cooper, Lambert, Pagh (1997 г.), Mentzer (2001 г.)	Интеграция ключевых бизнес-процессов с учетом потребностей конечного клиента

Специалисты выделяют три разновидности стратегий взаимодействия между компаниями, связанными цепью поставок: кооперативная, конкурентная, командная¹.

Конкурентная стратегия взаимоотношений связана с противостоянием партнеров по цепи поставок на основе их рыночной силы и желанием получить максимальную долю прибыли в рамках заключаемых сделок. Уровень взаимозависимости партнеров остается низким, что позволяет легко сменить партнера, если есть возможность получить больший экономический эффект. Конкурентная стратегия взаимоотношений чаще всего встречается на рынке стандартизированных материалов, обслуживаемых множеством поставщиков.

Кооперативная стратегия взаимоотношений требует интеграции ключевых бизнес-процессов партнеров, совместного управления процедурами оценки спроса и планирования поставок. Основными признаками кооперативной стратегии являются: высокая взаимозависимость партнеров, высокие затраты на переключение, наличие крупных инвестиций в информационную систему, обучение персонала, переналадка оборудования, специфическая природа получения прибыли.

Командная стратегия взаимоотношений в цепях поставок имеет место при наличии общего собственника компаний, образующих цепь поставок (единый акционер, холдинг и т.д.). В этом случае вопрос взаимодействия участников решается собственником исходя из приоритетов распределения ресурсов и получения прибыли, и выходит за рамки обсуждаемых стратегий взаимодействия. Таким образом, взаимодействие партнеров по цепи поставок может опираться на использование двух стратегий: конкурентной и кооперативной.

Современное развитие экономики смещает акценты в направлении преимущественного развития кооперативной стратегии, где запросы конечного клиента приобретают особую ценность и определяют управленческие решения партнеров, задействованных в цепи поставок. Функционирование цепи поставок опирается на важнейшее условие внешней интеграции - взаимовыгодное партнерство. Речь в данном случае идет не о вертикально интегрированной компании, а о создании союзов независимых участников цепи поставок, которые совместно стремятся к получению при-

¹ Кротов К.В., Куц С.П., Смирнова М.М. Указ. соч. С. 134.

были, учитывая интересы всех заинтересованных сторон, включая потребителя. В литературе используется термин партнерство в поставках¹, который означает "продолжающиеся взаимоотношения между компаниями, предусматривающие долгосрочные обязательства каждой из сторон и наличие общей информации, риска, вознаграждений, полученных в результате этих взаимоотношений". Сравнение традиционного подхода и партнерств, образующихся при управлении цепью поставок, представлено в табл. 2.

Таблица 2

Сравнительная характеристика традиционного подхода к управлению и управлению цепочкой поставок*

Элемент	Подход	
	Традиционный	Цепочка поставок
Управление товарными запасами	Независимые действия	Совместное снижение уровня товарных запасов участниками канала
Общие затраты	Минимизация затрат фирмы	Рентабельность предприятий, входящих в состав канала
Временной горизонт	Краткосрочный	Долгосрочный
Объем передаваемой и контролируемой информации	Ограничено требованиями текущей операции	Соответствует требованиям процессов планирования и контроля
Количество контактов между различными уровнями канала	Единичные контакты при заключении сделок между участниками канала	Множественные контакты между различными уровнями фирм и уровнями канала
Совместное планирование	На базе сделок	Текущее
Совместимость корпоративных философий	Не имеет значения	Совместимы, по крайней мере для основных партнеров
Широта клиентской базы поставщика	Достаточно велика, чтоб повысить уровень конкуренции и степень риска	Незначительна, чтобы повысить степень координации
Руководство каналом	Не требуется	Необходимо для управления координацией
Степень риска и размер вознаграждения	Для каждого - своя (свой)	Риск и вознаграждение распределяются между участниками канала на долгосрочной основе
Скорость проведения операций, движения информационных и товарных потоков	"Складская" ориентация (хранение, поддержание минимального уровня товарных запасов) с преградами, препятствующими движению потоков; распространяется только на партнеров в канале	Ориентация на распределительный центр (скорость движения товаров, предусматривающая взаимосвязь потоков, поставки "точно в срок"

* Штерн Л. Маркетинговые каналы : пер. с англ. М., 2002. С. 247.

¹ Уотерс Д. Логистика: управление цепью поставок : пер. с англ. М., 2003. С. 79.

Основными характеристиками отношений, возникающих в логистических партнерствах являются:

- тесное взаимодействие организаций на различных уровнях;
- общая культура бизнеса, задачи, цели;
- открытость и взаимное доверие;
- долгосрочные обязательства;
- обмен информацией, опытом, подходами к планированию;
- гибкость и готовность совместно решать возникающие проблемы;
- постоянное совершенствование выполняемых операций;
- совместная разработка продуктов и процессов;
- гарантия надежности и высокого качества товаров и услуг;
- соглашение по затратам и прибыли в целях справедливого и конкурентоспособного ценообразования;
- наращивание совместного бизнеса¹.

Создание партнерств и союзов по сути обусловили возможность применения логистики и открыли новый этап деловых отношений. Партнерства могут создаваться как на этапе входящих цепей поставок, так и на этапе исходящих цепей поставок.

Чтобы партнерство обеспечивало высокий уровень обслуживания, сокращение затрат в цепи поставок, расширение бизнеса, необходимы следующие условия: вовлеченность менеджеров, согласования объемов вклада и ответственности сторон, согласованные показатели результатов, цели, общая культура и наличие системы информирования партнеров².

Методологической основой управления цепями поставок является установление тесных связей с клиентами и поставщиками, оптимизация этих взаимодействий, основанная на широкомасштабном применении электронного обмена данными о заказах, продажах, отклонениях процесса.

Ключевым компонентом технологии управления цепями поставок являются информационные системы управления ресурсами предприятия (ERP-системы)

Современные процессы в экономике, широкое внедрение технологий управления цепями поставок обуславливают использование нового механизма функционирования логистических систем, основанного на управлении:

- интегрированными логистическими цепями;
- структурно-функциональными факторами;
- стандартами качества процессов;
- синергетическим эффектом снижения затрат.

Предпосылками внедрения интегрированного логистического подхода являются ряд обстоятельств, включающих:

- изменение роли логистики в обеспечении конкурентных возможностей предприятия;
- новые тенденции развития интеграционных связей партнерств;
- развитие информационных технологий, обеспечивающие новый уровень взаимодействия заинтересованных сторон.

¹ Уотерс Д. Указ. соч. С. 79.

² Уотерс Д. Указ. соч. С. 82.

Действие указанных обстоятельств происходит в условиях глобализации бизнеса и ресурсных ограничений, что сказывается на возрастании скорости материальных и финансовых потоков, сокращении числа агентов в логистических цепях, уменьшении устойчивости и надежности их функционировании вследствие кардинального сокращения материальных запасов в производстве и распределительных сетях. В этой связи достижение стратегических целей бизнеса может быть обеспечено интеграцией логистических систем в логистические сети. Сетевой подход для предприятия, действующего в рыночной среде, позволяет уменьшить суммарные риски, существенно снизить затраты и повысить качество функционирования всей систем. Главным аргументом создания сетевых структур является возможность привлекать ресурсы и конкурентные преимущества других участников логистической системы, не ограничиваясь собственными ресурсами какой-либо компании.

Интегрированный подход означает функционирование всех структурных элементов, объединенных общей целью в виде центров ответственности. Основными воздействующими факторами на максимизацию прибыли в центрах ответственности будут выступать: конкурентное позиционирование, цена для конечного потребителя, доля рынка, издержки, структура отрасли, эффективность инвестиций, эффект масштаба деятельности. Наиболее важным конкурентным фактором выступают издержки канала распределения, уровень которых определяется не только внутрифирменными затратами каждого участника, но обуславливаются интеграцией усилий всех партнеров и получением синергетического эффекта.

С.Е. Китаев

*Самарский государственный
экономический университет*

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛОГИСТИКИ В АПК

Современные условия развития рыночного хозяйства требуют переосмысления подхода к организации деятельности предприятий всех сфер бизнеса. Не исключением является и агропромышленный комплекс, представляющий собой совокупность сфер деятельности, связанных с развитием сельского хозяйства, обслуживанием его производства и доведением сельскохозяйственной продукции до потребителя.

Спецификой АПК является отсутствие пространственной локализации производственных процессов. Предприятия перерабатывающей сельхозпродукцию промышленности, как правило, территориально удалены от источников сырья, что вызывает необходимость физического перемещения материальных потоков, как во времени, так и в пространстве. В связи с этим основой формирования АПК является агропромышленная интеграция, представляющая собой процесс усиления производственных связей и органического соединения сельского хозяйства с другими отраслями, занимающимися обслуживанием сельского хозяйства и доведением его продукции до потребителя.

Отмеченное обстоятельство указывает на неизбежность применения логистики в деятельности предприятий, формирующих структуру АПК, позволяющей

повысить эффективность и результативность функционирования всего агропромышленного комплекса.

О необходимости использования логистики в аграрном секторе экономики свидетельствуют и значительные потери, имеющие место в АПК. Так, по экспертным оценкам потери сельскохозяйственной продукции ежегодно составляют 10-12 млн т, а это более 40 млрд руб. Продукция теряется на всех этапах ее выращивания, уборки, переработки и хранения. По группам технологических операций эти потери распределяются следующим образом:

- операции по выращиванию урожая - 45%;
- операции уборки, транспортировки, обработки, хранения - 40%;
- операции переработки и потребления - 15%.

Следовательно, 40% потерь связаны с операциями, являющимися прерогативой логистической деятельности, которые необходимо устранять, в первую очередь, посредством развития и совершенствования экономических взаимоотношений в АПК на основе системного подхода, формирующего методологическую базу логистики.

В этой связи можно определить 3 группы ключевых проблем, стоящих перед логистикой АПК в настоящий момент времени:

1) проблемы, связанные со спецификой аграрной сферы. АПК России имеет существенные объективные и субъективные особенности, которые не обеспечивают конкурентоспособность отечественного сельского хозяйства. Основными являются следующие: земля как основное средство производства в сельском хозяйстве находится в крайне неудовлетворительном качественном состоянии; большая часть территории России находится в зоне рискованного земледелия; имеет место низкий уровень развития инфраструктуры в сельской местности, характеризующийся бездорожьем, малой степенью газификации, обеспеченности системами связи, проблемами водоснабжения; в сельскохозяйственном производстве имеет место интенсивная эксплуатация сельскохозяйственных рабочих и сельского населения, низкий уровень заработной платы;

2) проблемы, связанные с низким уровнем развития логистической инфраструктуры. По данным различных исследователей, в ряде стран в отдельные годы свыше 30% всей сельскохозяйственной продукции теряется из-за превышения норм естественной убыли и из-за неразвитости инфраструктуры. Логистическая инфраструктура АПК - это то, что способствует функционированию системы закупок, поставок, хранения и доставки сельскохозяйственной продукции до конечного потребителя. Именно предприятия инфраструктуры должны обеспечивать синхронизацию материальных потоков производства и потребления по месту, времени и мощности. В настоящее время в АПК имеет место существенный разрыв в действиях сельхозпроизводителей, транспортных организаций, складских операторов, переработчиков и иных потребителей. Отсталые технологии выращивания и уборки продукции; высокие затраты топлива и энергии на сушку сельскохозяйственной продукции; неэффективные способы хранения, приводящие к потерям продукции; многочисленные сортировки и перевалки продуктов, а также многозвенная система доставки и связанные с ней затраты энергии и труда приводят к значительному росту себестоимости. Специалистами отмечается, что себестоимость продуктов в 2-3 раза выше, чем могла бы быть при условии наличия развитой инфраструктуры и интегрированного управления единым материальным (товарным) потоком, начиная от ресурсообеспечения

сельскохозяйственного предприятия до потребления или использования его готовой продукции или услуг заказчиками;

3) проблема необоснованного распределения прибыли в расчете на один рубль затрат в продуктовых цепочках. Экономические взаимоотношения в АПК складываются не в пользу сельхозтоваропроизводителей. Основной доход забирают себе посредники и торговые сети, однако все потери и издержки продвижения продукта к потребителю оплачивает производитель. В итоге российский крестьянин не имеет финансовых ресурсов на приобретение новых технологий и оборудования, на развитие своего хозяйства, балансируя на грани банкротства.

Отмеченные проблемы в полной мере невозможно решить без серьезной государственной поддержки АПК. В Российской Федерации с 2006 г. реализуется национальный проект "Развитие АПК", и последовавшая за ним Государственная программа развития сельского хозяйства на 2008-2012 гг., что уже привело к устойчивому росту производства во всех базовых подотраслях АПК и позитивно отразилось на инвестиционном климате. Однако должного внимания логистической инфраструктуре уделено не было. Развитие инфраструктуры предусматривается на втором этапе Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг., разработанной Министерством сельского хозяйства Российской Федерации. Совершенствование логистической инфраструктуры и логистики в целом будет осуществляться за счет строительства и реконструкции мощностей по переработке, хранению и перевалке сельскохозяйственной продукции, увеличению пропускной способности логистической цепочки. Предполагается значительное увеличение имеющихся мощностей по хранению зерна на Юге, Дальнем Востоке, в Сибири; провести модернизацию существующих и построить новые глубоководные зерновые портовые терминалы в морских портах Азово-Черноморского, Балтийского и Тихоокеанского бассейнов, а также терминалы по перевалке зерна на основных судоходных реках.

Очевидно, что развитие инфраструктуры внутреннего рынка АПК должно идти параллельно с развитием перерабатывающей отрасли. В связи с этим будет активизирована работа по строительству новых и реконструкции действующих перерабатывающих предприятий на основе инновационных технологий и современного оборудования.

Таким образом, решение отмеченных ключевых проблем позволит вывести АПК на качественно новый уровень развития и обеспечит его устойчивый рост.

Т.Ю. Кичаева

*Самарский государственный
экономический университет*

АКТУАЛЬНОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В УСЛОВИЯХ РИСКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОДХОДА "ШЕСТЬ СИГМ"

Управленческая практика отечественных предприятий в поисках инструментов борьбы с сильной конкурентной средой прибегает к использованию западных разработок в области внедрения и использования способов создания и доставки ценности покупателям.

Современные стандарты управленческой деятельности позволяют по-новому взглянуть на решение актуальных проблем логистических систем по обеспечению конкурентоспособности за счет получения преимуществ в создании индивидуализированной ценности.

Согласно действующим принципам системы менеджмента качества процессный подход к управлению доминирует над управлением функциями. Международными стандартами ИСО серии 9000 рекомендуются для практического применения основы процессного подхода к управлению. Однако само по себе функциональное деление на отвергается, а лишь происходит изменение отношения подхода к управлению с расстановкой новых акцентов на процесс в целом. В этом случае такой недостаток функционального подхода как субоптимизация или псевдооптимизация исключается, поскольку решаются межфункциональные проблемы, а не проблемы отдельных функциональных областей. Поэтому использование системного подхода к рассмотрению всех взаимосвязанных видов деятельности позволяет понять основы для создания индивидуализации и механизм формирования затрат и издержек. Это означает, что появляется возможность конкурировать при открывающихся преимуществах либо в ценностном превосходстве предложений, либо в производительности, или одновременно в каждом из них¹.

Создание ценности для логистического процесса является его единственной целью². Существуя в рамках потоковых процессов в качестве инструмента управления, логистический менеджмент способствует достижению результативных показателей в компетентных областях и в целом призван оказывать содействие в достижении стратегических целей организации. Интегрирующая функция логистического менеджмента сводится к улучшению взаимодействия всех функциональных потоков для обеспечения высокого уровня обслуживания и прибыли³. Индивидуализация, как справедливо замечает Кристофер Мартин, достигается за счет придания дополнительной ценности при достижении превосходства в функциональных областях. Кристофер Мартин подчеркивает, что именно процессы добавляют или создают ценность, а не функции⁴. Стратегически важным направлением логистической деятельности становится управление процессом обслуживания потребителя, основанного на индивидуальном подходе к каждому из клиентов. Завоевание и первоочередное удержание клиентов через индивидуальное обслуживание ставится во главу угла на фоне насыщения рынка и роста конкуренции как залог повышения качества сервиса.

Идеология процессно-ориентированного управления связана с расширенной трактовкой понятия "качество". Качество - это та ценность, которая доставляется потребителю и под которой понимаются не только функциональные свойства и характеристики продукции, но и степень соответствия присущих свойств товара, пара-

¹ Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок : пер. с англ. СПб., 2005. С. 13-20.

² Чернова Д.В. Стратегическая логистика сетевой экономики. М., 2005. С. 55.

³ Кириллова Л.К. Концепция фрагментированной цепи поставок в автомобилестроении : монография. Самара, 2009.

⁴ Кристофер Мартин, Лэк Хелен. Маркетинговая логистика. М., 2005. С. 140.

метров процессов, систем управления требованиям всех заинтересованных сторон и потребителей¹. Результат выполнения процессов выражается в виде совокупности количественных показателей (себестоимость, качество, удовлетворенность и т.д.), представляющих ценность для потребителя. Параметры потоковых процессов, результативность и эффективность управления определяются действием неслучайных и случайных факторов внешней и внутренней среды. Широта и многогранность составляющих ценности позволяют изыскать пути направлений для совершенствования процессов обслуживания (см. рисунок).

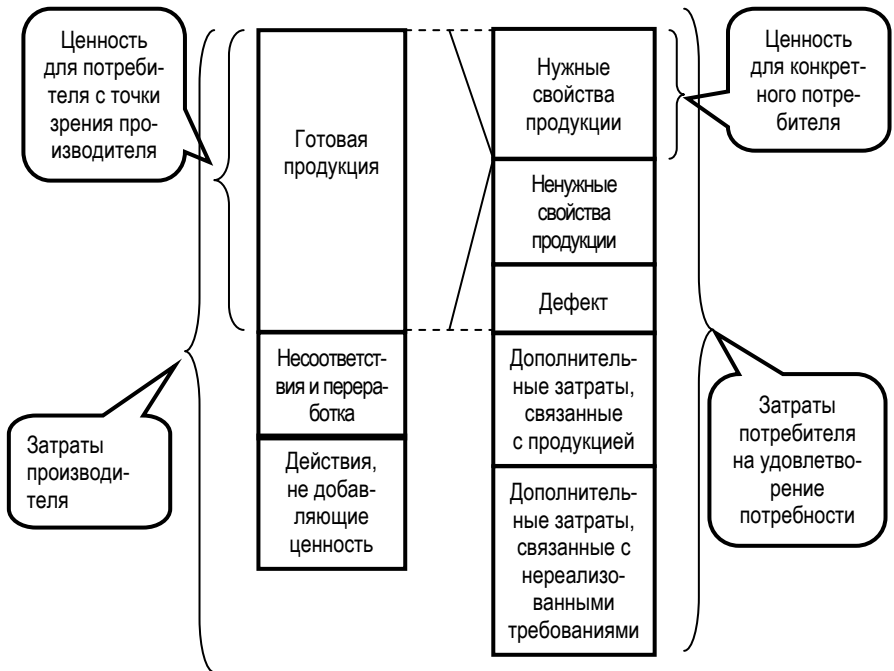


Рис. Ценность результатов процесса с точки зрения производителя и потребителя

При создании ценности значение логистического управления сводится к непосредственному воздействию на уровень затрат, чтобы покупатель при приобретении товара (услуги) получил как можно больше преимуществ. Преимущества логистического обслуживания сводятся к скорости реагирования на потребности покупателя, точности и качеству исполнения заказа, поставке партии отгрузки точно в назначенный срок, предоставлении оптимальных условий доставки и т.д.

Частным критерием улучшения процессов обслуживания является снижение, ликвидация их несоответствий или дефектов. Возникновение несоответствий связа-

¹ *Ватсон Г.* Методология "Шесть сигм" для лидеров, или Как достичь 3,4 дефекта на миллион возможностей : пер. с англ. М., 2006. С. 104.

но с появлением проблем или "узких мест" при выполнении логистических процессов. Причем большинство проблем появляются именно на стыках между функциональными структурами. Проблемы в потоке создания ценности связаны с потерями ресурсов, которые увеличивают затраты и время, и порождают риски.

Ключевое значение в достижении качества логистических процессов заключается в их совершенствовании посредством понимания структуры процессов и выявления мест, где нарушение сказывается на результате всего процесса особенно негативно¹. Минимизация логистических затрат и обеспечение высокого качества логистического обслуживания достигается за счет оптимизации возможных вариантов использования имеющихся ресурсов и благодаря ликвидации процессов, не добавляющих ценности (потери, простои, дублирование, возвраты). В данном случае, в качестве методологической основы к совершенствованию логистических бизнес-процессов можно использовать подход "шесть сигм". Концептуальной основой данного подхода является первостепенная ориентация на требования потребителя, основанная на точных фактах о критически важных выходных параметрах результативности. Среди основных задач обозначаются такие как повышение удовлетворенности потребителей, сокращение времени операционных циклов, уменьшение числа дефектов².

А.И. Орлов использование подхода "шесть сигм" связывает с системой внедрения контроллинга и его эконометрических инструментов в управление потоковыми процессами предприятий. Как подчеркивается в научной работе А.И. Орлова, новизна методической основы подхода "шесть сигм" заключается в том, что позволяет соединить в единый согласованный процесс управления и эффективно использовать известные инструменты повышения качества (экспертные оценки, контрольные листки, диаграмма разброса, диаграмма Парето и т.д.)³.

Применение концепции "шесть сигм" позволит логистической системе обеспечить обещанный уровень обслуживания на уровне "совершенного заказа" в 99,9997% случаев, поскольку гарантирует только несколько дефектов (несоответствий) на миллион возможных событий в последовательности процессов, связанных с внутренними и внешними потребителями⁴. То есть основная идея использования концепции "шесть сигм" в управлении логистическими процессами заключается в достижении максимально высокого качества обслуживания за счет непрерывной идентификации возможных причин рисков (ошибок) и определения механизмов, позволяющих их ликвидировать, а значит и улучшить конечные показатели результативности.

Понимание характера поведения затрат и рисков, изыскание источников добавления ценности позволяют оптимально организовать приоритетные виды деятельности в ценностную цепочку и тем самым достичь стратегического преимущества.

¹ Кристофер Мартин, Пэк Хелен. Указ. соч. С. 125.

² Панде П., Холл Л. Что такое "шесть сигм"? Революционный метод управления качеством : пер. с англ. 2-е изд. М., 2005. С. 13, 33; Орлов А.И. "Шесть сигм" - система внедрения контроллинга и его эконометрических инструментов // Контроллинг. 2005. № 1. URL: <http://orlovs.pp.ru/econ.php>.

³ Орлов А.И. Указ. соч.; Ватсон Г. Указ. соч. С. 30.

⁴ Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой : пер. с 4-го англ. изд. М., 2005. С. 120.

Политика обслуживания, основанная на концепции ценности для клиента, способствует поиску без аналоговых и трудно копируемых способов предоставления ценности при приобретении товара (услуги). Создание ценности для клиента представляет собой гарантию устойчивого конкурентного преимущества. Поэтому те предприятия, которые смогли достичь лидерства в области обслуживания, справившись со сложностями управления и организации процесса обслуживания, по праву считаются конкурентоспособными.

Г.А. Коржова

*Самарский государственный
экономический университет*

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Рынок логистических услуг в России находится в стадии формирования, и мировые тенденции в сфере логистики и логистического сервиса служат для отечественных предприятий и организаций базисной платформой для поиска новых технологий, способов и форм обслуживания клиента в условиях растущей конкуренции и меняющихся требований рынка.

На сегодняшний день все работы и операции в сфере логистических услуг рассматриваются в трех основных категориях:

1. Услуги предпродажного характера, т.е. это работы и операции по формированию спроса на логистическое обслуживание. Включают в основном планирование уровня этого сервиса и самих услуг.

2. Логистические услуги, оказываемые в процессе реализации товаров. Они обеспечивают эффективное продвижение материальных потоков и доставку продукции к месту назначения в строгом соответствии с заказами потребителей. Сюда можно отнести подбор и комплектацию партий поставок, упаковку, маркировку, формирование грузовых единиц, работу по обеспечению надежности поставок и т.д.

3. Логические услуги послепродажного характера. К ним относят услуги по гарантийному обслуживанию, обеспечению запасными частями, обязательства по рассмотрению претензий покупателей, обеспечение возвратных потоков, осуществление обмена продукции и ряд других¹.

Однако в силу специфики предоставления и особенностей самих медицинских услуг логистический подход к обслуживанию на этом рынке можно рассматривать как баланс между приоритетом высококачественного обслуживания потребителей и сопутствующими издержками.

С точки зрения логистики сервисное обслуживание представляет собой совокупность функций и деятельности всех подсистем предприятия, которые обеспечивают связь с потребителем, с точки зрения материального и информационного пото-

¹ Романович Ж.А., Калачев С.Л. Сервисная деятельность. М., 2006. С. 199.

ков по показателям ассортимента, качества, количества, цены, места и времени предоставления продукта в соответствии с требованиями рынка.

Процесс координации логистических операций, необходимых для оказания услуг, наиболее эффективным способом с учетом затрат и удовлетворения требований рынка называется "логистикой сервисного отклика"¹.

Адаптируя базовый уровень сервиса в логистике, который рассматривается на рынке производства товаров, к рынку услуг, можно выделить следующие показатели для рынка медицинских услуг:

- обеспечение доступности основной услуги, заключается в максимальном доведении информации и самой услуги до потребителя, подразумевая тем самым, что чем доступнее услуга, тем она большим спросом пользуется на рынке. В данном случае необходимо также разработать дифференцированную систему оплаты дополнительных и сервисных медицинских услуг, для того, чтобы потребитель мог самостоятельно принять решение о необходимости того или иного элемента сервисного обслуживания;

- функциональность в логистике определяется временем, затраченным на потребление необходимой услуги. В данном случае следует оптимизировать время, потраченное потребителем на получение услуги, ее оплату, время ожидания, записи на прием и т.д.;

- надежность сервиса является качественной характеристикой в логистике и предполагает точную и тщательную оценку доступности и функциональности, которая позволит организации определить желательный уровень обслуживания потребителей, выражающийся в создании комфортных условий получения услуги.

В последнее время наблюдается интерес к использованию информационных технологий в управлении взаимоотношениями с клиентами. В сфере медицинских услуг логистика с использованием баз данных занимает особое место, поскольку позволяет совершенствовать взаимоотношения с клиентами организации. С помощью использования современных технологий можно персонализировать услугу, например, предлагая клиенту удобное время обслуживания или дополнительные условия.

Делая выбор из предложенных инструментов, организация предоставляет сама себе возможность доставить необходимую информацию до целевого клиента с минимальными затратами для себя. При этом необходимо осознавать важность обратной связи с потребителем и ценность долгосрочных взаимоотношений.

Среди основных таких процессов в сфере медицинских услуг, которыми нужно управлять на межфункциональной основе, можно отнести:

- разработка бренда и создание нового продукта;
- развитие отношений с целевыми клиентами;
- управление взаимоотношениями с посредниками;
- совершенствование отношений с поставщиками и государственными структурами;
- управление процессом предоставления продукта.

Для достижения запланированного успеха фирмы на рынке следует управлять не только функциями, но и существующими возможностями. Управление этими процессами, которые, в сущности, и составляют потребительскую ценность организации, являются ключевым фактором успеха фирмы на рынке.

¹ Кулибанова В.В. Маркетинг сервисных услуг. СПб., 2006. С. 100.

СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ И УДЕРЖАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ В НЕКОММЕРЧЕСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Развитие рыночных отношений на сегодняшний день коснулось всех сфер жизнедеятельности населения. Изменяющиеся требования потребителей и активность иностранных компаний, ориентирующихся на потребителей, заставляет многие предприятия задумываться о существенном изменении концепции своего существования и развития.

Большинство организаций в настоящее время, используют маркетинг, как систему, способствующую реализации товаров и услуг, созданных не столько для удовлетворения потребностей потребителей, сколько с целью получения прибыли самого предприятия. Такое положение обусловлено как объективными, так и субъективными факторами, а именно: устаревшим оборудованием и технологиями производства, отношением персонала к исполняемой ими роли и своим функциональным обязанностям, а также, безусловно, к организации самого процесса управления предприятиями.

Некоммерческие организации находятся в еще менее привлекательном положении, чем коммерческие. Помимо вышперечисленных проблем, перед некоммерческими организациями стоит вопрос привлечения потребителей в данный сектор, поскольку потребители не особо активны и не всегда готовы воспользоваться услугами таких учреждений. Конечно, школы, больницы, детские сады и другие государственные некоммерческие организации получают поддержку от государства в виде прямого финансирования, дополнительного стимулирования за счет различного рода социальных программ и создания условий для ограниченного потребительского выбора, тем самым обеспечивая такие организации постоянными потребителями. Учреждения искусства, культуры и науки должны предпринять значительные усилия по привлечению инвестиций, создавая наиболее значимый и конкурентоспособный продукт для населения, тем самым самостоятельно обеспечивая спрос на собственные услуги.

Для предприятий и организаций некоммерческой сферы важно убедить потребителя в необходимости использования некоммерческого продукта и подготовить этот продукт к потреблению.

В этом случае маркетинг следует рассматривать как единую систему, включающую в себя выявление потребностей потребителей, подготовку и создание продукта, удовлетворяющего потребности потребителя и составление программы, которая будет способствовать удовлетворению именно потребностей потребителя посредством использования созданного продукта. Другими словами, маркетинг должен рассматриваться как деятельность, связанная с выявлением и удовлетворением потребностей целевых рынков, а не концепция эффективной продажи созданных продуктов.

Определив те потребности, которые можно удовлетворить с помощью маркетингового подхода, предприятие расширяет сферу своего влияния на потребителя, поскольку предлагает не товар или услугу, а способ решения конкретной проблемы.

Изучив поведение людей при потреблении того или иного продукта некоммерческой сферы, можно определить, какие именно потребности с его помощью удовлетворяются:

- избавление от страхов, обретение чувства уверенности и постоянства;
- обретение социальных связей, совместной работы, общения;
- привлечение внимания к себе, уважение со стороны окружающих, признание;
- достижение успеха, карьерный рост;
- развитие собственной личности, самоуважение и т.д.

Правильно и точно определив скрытые мотивы потребительского поведения можно разработать различные маркетинговые программы, включающие разнообразные подходы к привлечению потребителей и активизации их потребностей.

Организации некоммерческого сектора должны наиболее четко представлять наиболее значимые и первостепенные потребности потребителя, поскольку именно эти знания позволят наилучшим образом представить создаваемый ими продукт. Так, большинство посетителей модных выставок посещают их не из-за потребности узнать что-то новое и интересное, а из-за потребности общения, престижа, желания приобщить себя к определенной субкультуре. Целью посещения театров также не всегда является интерес к той или иной постановке, а зачастую это желание приобщиться к определенной культуре, повысить собственную привлекательность в глазах общественности. Таким образом, определив истинные мотивы поведения индивидов, следует предоставить им возможность для воплощения своих скрытых желаний и потребностей, тем самым привлекая внимание и к самой организации, и к ее продуктам.

Создавая привлекательный для потенциального потребителя продукт, некоммерческие организации могут использовать все инструменты маркетинга, которые используются при продвижении товаров и услуг на рынке коммерческих организаций: реклама, связи с общественностью, Интернет, личные продажи. Выбор того или иного инструмента будет зависеть от целей маркетинговой компании и от целевой аудитории, на которую ориентирована эта программа.

Ориентируясь при продвижении на удовлетворение потребностей, организация добьется большего результата, чем просто продвигая свой продукт, тем более, если она конкурирует с коммерческими организациями, обладающими большими финансовыми возможностями и, зачастую, являющимися более привлекательными для потребителя.

В.А. Кошелев

*Самарский государственный
экономический университет*

МЕТОДИКА ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Строительный комплекс представляет собой совокупность отраслей, производственные процессы которых взаимообусловлены и взаимно связаны со строительством, реконструкцией, техническим перевооружением и капитальным ремонтом пред-

приятий всех отраслей и сфер народного хозяйства. Характер производства этих отраслей, в основе которого лежит единый технологический процесс подготовки и осуществления строительства, позволяет выделить в строительном комплексе важнейшие составляющие элементы его деятельности: строительное производство, связанное с процессом непосредственного ввода в действие основных производственных и непроизводственных фондов; научно-исследовательские и проектно-изыскательские работы, включающие процесс, предшествующий строительному производству и обеспечивающий его проектно-сметной и другой документацией; отрасли по производству строительных материалов и конструкций, формирующие материальную базу строительства, обеспечивающие его предметами труда; строительного-дорожного машиностроение, специализирующееся на производстве орудий труда, необходимых для строительства¹.

Основное влияние на структуру и динамику основных показателей строительного комплекса оказывают как спрос на его продукцию, так и изменение направлений инвестиционных потоков. Величина и структура спроса на продукцию строительства складывается под воздействием ряда факторов, основным из которых является уровень развития производственных и социальных потребностей экономики. К постоянно действующим факторам относятся демографические изменения, политика, проводимая государством, научно-технический прогресс, сезонность. Указанные факторы оказывают различное влияние на составляющие спроса на строительную продукцию в части производственного и гражданского назначения.

Расширенное воспроизводство основных факторов строительного комплекса (основного и оборотного капитала, труда, продукции) обеспечивается растущей динамикой инвестиций. По отношению к производственной сфере инвестирование, осуществляемое в предпроизводственной стадии воспроизводства, формирует совокупность ресурсов: новых технических, технологических, кадровых, интеллектуальных, предпринимательских, информационных, финансовых, т.е. инвестиции выступают не просто в качестве фактора развития, а в качестве особого интегрированного фактора-ресурса, соединяющего в себе несколько ресурсов, каждый из которых выполняет в производственной сфере специфичные функции. Например, новые технологические и технические системы, прежде всего, выполняют функцию обеспечения перевода хозяйственных систем на инновационный тип развития, финансовые инвестиции выполняют функцию образования новой по количеству, качеству и мобильности системы капитала.

Основные этапы процесса инвестирования связаны с аккумуляцией средств в различной форме, превращением их в инвестиционные товары, формированием на их основе инвестиционных ресурсов, введение последних в производственную стадию, превращение инвестиционных ресурсов в капитальные вложения, трансформация последних в преобразовательные факторы-ресурсы или собственно капитал. Инвестиционный процесс завершается образованием нового системного промышленного капитала и возвратом возросших инвестированных средств. Возрастание их осуществляется в ходе производственных процессов, рыночной реализации и рас-

¹ Жуковская К. Строительство : сб. док. М., 2009.

пределения полученного дохода, т.е. инвестиционный процесс, имеет своеобразный разрыв во времени.

Основной закономерностью нормально развивающейся отрасли экономики является опережение темпов роста (прироста) инвестиций в основной капитал над темпами роста (прироста) объемов работ, выполненных по договорам строительного подряда. Требование опережения динамики инвестиций по сравнению с динамикой строительного производства вытекает из закона убывающей эффективности любого ресурса, т.е. каждая дополнительная единица инвестиций обеспечивает все меньший прирост объемов строительного производства. Негативная тенденция соотношения темпов роста (прироста) инвестиций и объемов строительных работ в 2009-2010 гг. сменилась позитивной в 2011-2012 гг., опережение темпов роста инвестиций составило 1,03.

Отраслевая структура инвестиций в основной капитал Самарской области характеризуется высоким удельным весом инвестиций в отрасли промышленности - 46%, транспорта - 27%. На долю отраслей социально-культурной сферы приходится лишь 11,7% инвестиций в основной капитал, а собственно строительства - только 4,3%.

В технологической структуре инвестиций Самарской области преобладают затраты на машины, оборудование, инструмент (53%), здания, кроме жилых, и сооружения (39%), жилье (7%). Из общего объема инвестиций в основной капитал на долю строительно-монтажных работ приходится 44% затрат.

Воспроизводственная структура инвестиций в основной капитал определяется следующими соотношениями: техническое перевооружение и реконструкция предприятий - 48%; расширение действующих предприятий - 10%; новое строительство - 37%; прочие капитальные затраты - 5%.

Тенденции роста инвестиций в основной капитал региональной экономики определили рост основных экономических показателей строительного производства Самарской области. Так, улучшилось финансовое состояние строительных организаций, сократился удельный вес убыточных предприятий, повысились показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов: производительности труда, фондоотдачи, запасаотдачи.

Одним из важнейших обобщающих показателей, характеризующих экономическую эффективность работы строительных организаций, является рентабельность. Он применяется в качестве расчетно-аналитического показателя в целях углубленного анализа эффективности работы организаций и их подразделений, а также при дифференциации плана по прибыли строительных подразделений, выполняющих различного рода работы.

В промышленности уровень рентабельности обычно определяется отношением прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Рассчитанный таким образом показатель рентабельности заинтересовывает организации в наилучшем использовании основных фондов и оборотных средств.

В производственно-хозяйственной практике строительных организаций различают несколько видов показателя прибыли.

Прибылью называют ту часть чистого дохода общества, которая создается на данном предприятии и непосредственно зависит от уровня его производственно-

хозяйственной деятельности. Иными словами, прибыль - это денежное выражение части стоимости прибавочного продукта, создаваемого в отраслях материального производства, которая принимает форму чистого дохода.

Плановая прибыль от выполнения строительно-монтажных работ тесно связана с величиной плановой себестоимости. Она образуется как разница между сметной стоимостью и плановой себестоимостью строительно-монтажных работ.

Сверхплановая прибыль образуется при получении прибыли в размере, превышающем плановую.

Нереализованная прибыль накапливается в незавершенном строительстве, отражающемся на балансе подрядной строительной организации до момента оплаты, т.е. превращения незавершенного производства с объект реализации.

Фактическая прибыль от выполнения строительно-монтажных работ - это результат фактических издержек (фактической себестоимости) и определяется как разница между сметной стоимостью и фактической себестоимостью.

Для характеристики прибыльности или рентабельности строительных организаций используют не только абсолютную величину прибыли, но и ее относительную величину, т.е. отношение суммы прибыли к себестоимости или к сметной стоимости. Такой показатель называют уровнем рентабельности.

Наиболее часто рентабельность в строительстве определяется отношением прибыли к себестоимости либо сметной стоимости выполненных строительно-монтажных работ.

В этом случае показатель рентабельности отражает эффективность затрат материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов. С введением в строительстве учета затрат по элементам и выделением в качестве одного из них расходов на заработную плату в строительстве появилась возможность определения рентабельности отношением прибыли к заработной плате работников предприятия - рентабельности труда. Такой показатель характеризует эффективность использования организацией трудовых ресурсов.

Повышение уровня рентабельности требует мобилизации внутренних резервов производства, последовательного проведения работы, направленной на улучшение использования всех видов ресурсов, снижения за счет этого себестоимости выполненных работ, увеличения массы полученной прибыли.

В каждой строительной организации необходимо сформировать целевые программы, направленные на повышение рентабельности производства. В них должны быть предусмотрены конкретные меры по сокращению затрат на производство, внедрению ресурсосберегающей техники и технологии выполнения работ, улучшению организации производства и труда, более производительному использованию транспорта и механизмов, повышению сменности работы наиболее производительной техники, экономному расходу материалов.

Себестоимость означает, во что обходится создание продукции самому предприятию. Себестоимость строительной продукции характеризует затраты строительной организации на производство строительно-монтажных работ.

Для выполнения строительно-монтажных работ строительная организация несет денежные затраты на приобретение строительных материалов, эксплуатацию строительных машин, оплату труда рабочих. Общая величина затрат определяется прямым расчетом - умножением величины расхода каждой статьи для выполнения отдельного вида работ на действующие цены или расценки с последующим суммированием этих произведений.

Возможность прямо подсчитать эти затраты и определило их названия - прямые затраты. Однако прямыми затратами не исчерпываются затраты строительной организации по созданию строительной продукции. Строительная организация несет ряд общих затрат, которые не могут быть отнесены на какой-либо конкретный вид работ, например, затраты на временные нетитульные здания и сооружения или затраты на оплату труда инженеров, руководителей стройки. Величина этих затрат определяется не прямым, а косвенным путем: в процентах от прямых затрат либо от основной заработной платы рабочих. Эти затраты носят название накладных расходов. Сумма прямых затрат и накладных расходов образует себестоимость строительно-монтажных работ.

Следует иметь в виду, что величину себестоимости строительно-монтажных работ начинают считать еще на стадии проектирования, т.е. при определении сметной стоимости строительства. Поэтому сметная величина прямых затрат и сметная норма накладных расходов образуют сметную (проектную) себестоимость строительно-монтажных работ.

Каждая строительная организация, приступая к осуществлению проекта здания или сооружения, изучает свои возможности по снижению сметной себестоимости и разрабатывает конкретные мероприятия по снижению сметных затрат, т.е. определяет плановую себестоимость. Плановая себестоимость меньше сметной себестоимости на величину экономии, которую намечает получить строительная организация от внедрения запланированных мероприятий. Вместе с тем плановая себестоимость может быть больше сметной себестоимости, если за период между проектированием и осуществлением строительства произошли какие-либо изменения в порядке формирования сметных затрат, например, изменились цены на материалы, тарифы на транспорт или энергию, тарифные ставки заработной платы. Эти затраты, не вошедшие в сметную себестоимость, называют компенсациями. Они выплачиваются подрядным строительным организациям сверх сметной стоимости.

Фактическая себестоимость представляет собой сумму денежных средств, фактически затраченных строительной организацией на строительно-монтажные работы по сооружению объектов.

Если фактическая себестоимость ниже плановой, это свидетельствует о перевыполнении плана по снижению себестоимости и получении сверхплановой прибыли. Если фактическая себестоимость выше плановой, то план по снижению себестоимости и прибыли не выполнен. Роль прибыли в современных условиях хозяйствования приобретает особо важное значение, ибо прибыль становится главным источником дальнейшего развития предприятия, его научно-технической и социальной оснащенности, источником роста материального благосостояния работников предприятия.

Увеличение прибыли может быть достигнуто по нескольким направлениям:

- за счет увеличения объема строительно-монтажных работ, реализуемых в виде технологически законченных этапов или объектов. Это экстенсивный путь повышения прибыли или рентабельности;

- за счет улучшения качественных показателей производства: роста производительности труда, снижения материалоемкости

- за счет роста производства, сокращения сроков строительства и других показателей, способствующих в конечном итоге снижению себестоимости строительно-монтажных работ. Это интенсивный путь роста прибыли.

Проведение факторного анализа роста объемов работ, выполненных по договорам строительного подряда, основано на следующих принципах:

- результативным признакам в факторных моделях является отдача единовременных вложений в основные фонды и оборотные средства в запасах, т.е. удельный объем строительных работ;

- факторным признаком являются показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов (производительность труда, фондоотдача и запасоотдача);

- исключение влияния цен подрядных работ проведено на основе расчета всех признаков факторных моделей в текущих ценах;

- расчет влияния факторных признаков осуществляется отдельно по моделям для устранения автокорреляции и мультиколлинеарности.

В постановке и решении задач экономико-математического моделирования регрессионных зависимостей удельного объема строительных работ от влияющих факторов используются следующие обозначения¹:

$f(X_i)$ - зависимость удельных объемов строительных работ от изменения i -го фактора;

X_1 - значения производительности труда;

X_2 - значения фондоотдачи;

X_3 - значения запасоотдачи.

Экономико-математические модели определения парных линейных регрессий изменения удельных объемов строительных работ организаций Самарской области от изменения производительности труда, фондоотдачи и запасоотдачи имеют следующий вид:

$$f(X_1) := 1,452 + 0,005777 \cdot X_1.$$

Абсолютная (E_1) и относительная (E_1) эластичность (или чувствительность) удельного объема строительного производства Самарской области от изменения отраслевой производительности труда работников предприятий и организаций, выполняющих работы по договорам строительного подряда, равны $0,0058 \frac{\text{руб.}}{\text{руб.}} / \frac{\text{тыс.руб.}}{\text{чел.}}$ и 0,49%,

соответственно:

¹ Уськов В.В. Компьютерные технологии в подготовке и управлении строительством объектов. М., 2011.

$$Y_1 = \frac{df(X_1)}{dX_1} = 0.0058 \quad E_1 = 0.0085 \cdot \frac{241}{2.85} = 0.49 ;$$

$$f(X_2) := 0,447 + 0.651 \cdot X_2 .$$

Абсолютная (E_1) и относительная (E_2) эластичность (или чувствительность) удельного объема строительного производства Самарской области от изменения отраслевой фондоотдачи одновременных вложений в основные фонды и оборотные средства предприятий и организаций, равны $0,651 \frac{\text{руб.}}{\text{руб.}} / \frac{\text{руб.}}{\text{руб.}}$ и $0,84\%$, соответственно:

$$Y_2 = \frac{df(X_2)}{dX_2} = 0.651 ;$$

$$E_2 = 0.651 \cdot \frac{3.69}{2.85} = 0.84 ;$$

$$f(X_3) := -6.208 + 0.704 \cdot X_3 .$$

Абсолютная (E_3) и относительная (E_3) эластичность (или чувствительность) удельного объема строительного производства Самарской области от изменения отраслевой запысоотдачи предприятий и организаций, равны $0,704 \frac{\text{руб.}}{\text{руб.}} / \frac{\text{руб.}}{\text{руб.}}$ и $3,18\%$, соответственно:

$$Y_3 = \frac{df(X_3)}{dX_3} = 0.704 ;$$

$$E_3 = 0.704 \cdot \frac{12.86}{2.85} = 3.18 ;$$

Определение фактора, в котором заложены большие возможности для повышения удельных объемов строительного производства Самарской области, основано на учете различия в степени варьирования факторных признаков относительно результативного. Это выясняется с помощью β -коэффициентов.

Определим значения β -коэффициентов:

$$\beta_1 = 0.0058 \cdot \frac{\sqrt{8000.6}}{\sqrt{0.31}} = 0.93 ;$$

$$\beta_2 = 0.651 \cdot \frac{\sqrt{0.73}}{\sqrt{0.31}} = 1.00 ;$$

$$\beta_3 = 0.704 \cdot \frac{\sqrt{0.42}}{\sqrt{0.31}} = 0.82 .$$

Положительная динамика основных экономических показателей строительного производства Самарской области, обусловленная ростом инвестиций в основной капитал, обеспечивается увеличением производственно-ресурсного потенциала отрасли.

ЛОГИСТИЗАЦИЯ ФОРМ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

Доведение продукции производственно-технического назначения и товаров до конечного потребителя является важнейшей функцией коммерческо-посреднической деятельности. Эта функция находит свое воплощение в выборе наиболее экономичных, оптимальных форм поставок при организации общей системы товародвижения.

Система товародвижения представляет собой комплексную деятельность, включая всю совокупность операций, связанных с физическим перемещением товаров (продукции) от изготовителя до потребителя с учетом пространства и времени. Иначе говоря, система товародвижения - это единый комплекс организационно-экономических и технических операций, эффективное управление которыми требует в полной мере использования и внедрения логистических принципов и методов.

Одним из важных элементов организации хозяйственных связей по поставкам продукции и образования определенной системы товародвижения является выбор и использование форм поставки (доставки) продукции потребителям. На выбор форм поставки оказывают влияние такие факторы, как объем потребления (продаж) товаров, сырья и материалов, а также размеры действующих норм транзитных поставок производства и отпуска продукции производителями. Однако, факторы объема потребления и транзитных норм поставок еще не дают полной возможности экономически обосновать и решить вопрос о целесообразности использования транзитной или складской форм поставок. Оценивая эти факторы, определяется значимость той или иной продукции в народнохозяйственном обороте, ее физико-химические свойства и требования, предъявляемые к обеспечению ее сохранности при транспортировке, грузоподъемности и вида транспортных средств для перевозки данной продукции, а также другие составляющие.

Решающим направлением выбора транзитной или складской форм поставки является совокупные затраты на организацию и реализацию системы товародвижения. Они включают затраты на: транспортировку, организацию процесса складирования, поддержание оптимального уровня товарно-материальных запасов, разгрузочно-погрузочные работы, упаковку, обработку принятых заказов и административные расходы, образуя одновременно логистическую цепь операций товародвижения.

Логистическая цепь операций системы товародвижения и структура затрат на ее реализацию представлены в следующем виде (см. рисунок).

Вполне очевидно, что наибольший удельный вес в общей структуре занимают затраты на транспортировку и организацию процесса складирования, а также на работу по поддержанию достаточного уровня товарно-материальных запасов.



Рис. Логистическая цепь операций товародвижения и структура их затрат

В процессе организации хозяйственных связей любая коммерческая фирма направляет свои усилия на минимизацию совокупных затрат, и, прежде всего, за счет обеспечения маршрутов движения грузов, выбора прогрессивных форм движения и доставки с использованием более удобного и рационального транспорта, обеспечения экономического канала движения с точки зрения участников этого движения, т.е. количества звеньев цепи продвижения.

Большое значение в выборе форм поставок принадлежит обоснованию экономической эффективности применения складской формы поставок путем расчета максимального годового потребления (продаж) продукции, при которой целесообразно применять эту форму поставок или установления нижнего предела годового потребления (продаж), при котором транзитная форма поставок становится неэффективной.

Для обоснования экономической эффективности применения складской формы поставок может быть использована формула следующего вида:

$$P \leq \frac{K \cdot (B - \epsilon)}{C_{ск} - C_{тр}}$$

где P - максимальная годовая потребность (расход) продукции, которую целесообразно покупать со складов оптово-посреднических организаций, в натуральных единицах измерения;

K - расходы по содержанию запасов у потребителей в год, % к стоимости запасов;

B, ϵ - средняя величина запасов соответственно при транзитных и складских формах поставок в натуральных единицах измерения;

$C_{ск}, C_{тр}$ - транспортно-заготовительные доходы соответственно при складских и транзитных формах поставок, % к закупочной цене.

Таким образом, если рассчитанный показатель окажется больше или равным фактическому годовому потреблению (расходу) данной продукции, то применение складской формы поставок может быть убыточным, неэффективным.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОЛИМЕРНОЙ ПРОДУКЦИИ

Современное развитие человечества неразрывно связано с развитием индустрии полимеров - созданием новых и развитием существующих, способов их переработки, созданием изделий с новыми свойствами. Современный мир уже давно невозможно представить без полимерной продукции - начиная от предметов, окружающих нас в наших домах, и заканчивая деталями космических спутников и ракет. Связь между развитием производства полимеров и глобальными мировыми изменениями становится все более очевидной. Полимерная продукция с каждым годом становится наиболее важным материалом, применяемым людьми в повседневной жизни. Именно поэтому полимеры и технологии их переработки играют ключевую роль в стратегиях развития всех сфер деятельности человека: здоровье, энергия, коммуникации, строительство, безопасность, транспорт и др.

Еще одной важнейшей тенденцией развития производства полимерной продукции является быстрое развитие самих полимеров, изменение их назначения и свойств. Именно поэтому появляются полимеры со свойствами, которые раньше было трудно, или вообще невозможно, себе представить. Это пластмассы различной тепло- и электропроводности, пластмассы, стойкие к воздействию агрессивных сред, к механическим, ударным или тепловым нагрузкам, пластмассы, способные пропускать или блокировать свет определенной длины волны.

Современную российскую, да и мировую экономику в целом, в последнее время волнует вопрос: "что произойдет, когда закончится нефть?". И здесь стоит отметить, что производство полимерных материалов использует лишь около 5% от всей потребляемой в мире нефти. И это - все материалы, идущие на изготовление множества изделий, включая миллионы квадратных метров упаковки, труб и тонн пластиковых изделий во всем мире. При этом существенная часть изделий из пластмасс перерабатывается вторично, превращаясь либо в сырье для новых изделий, либо в топливо для производства энергии.

Кроме того, уже давно синтезированы полимеры из биоресурсов. Это полимеры из растений, дерева, целлюлозы, лактозы, крахмала и т.д. И объем производства этих пластмасс растет ежегодно. Но, пока еще стоимость производства биополимеров высока, поэтому основные пластмассы, потребляемые в мире, делаются по-прежнему из нефти и нефтепродуктов. Но, уже сейчас, принимая во внимание перечисленные тенденции, можно с уверенностью заявить: Эра, когда не будет нефти и металла, - это эра полимеров!

Динамика производства пластмассовых и резиновых изделий, образующих наибольшую группу полимеров, отражена на рисунке.

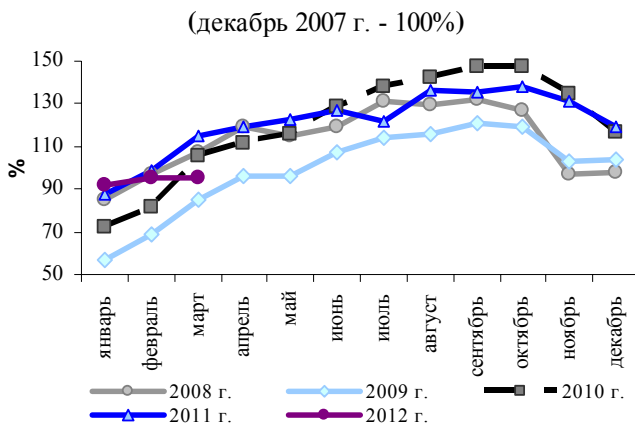


Рис. Динамика производства резиновых и пластмассовых изделий

Источник. Мониторинг и анализ социально-экономического развития Российской Федерации и отдельных секторов экономики / М-во экон. развития РФ. М., 2012. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring>.

На рисунке видно, что после кризиса 2008 г. производство пластмассы и резины резко спало в 2009 г. Однако уже к 2010 г. наблюдается значительный рост производства резиновых и пластмассовых изделий. Подобная тенденция сохраняется и в 2011 г., что говорит об относительной стабильности производства полимерной продукции.

Индекс производства резиновых и пластмассовых изделий в январе-марте 2012 г. по сравнению с соответствующим периодом 2011 г. составил 102,8%, в том числе в марте 2012 г. - 100,5% к марту 2011 г.

Однако относительная стабильность рынка полимерной отрасли находится под угрозой, что связано с вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Один из пунктов соглашения предусматривает, что в течение 2-3 лет после вступления России в союз, будут снижены импортные пошлины на основные полимеры с существующих 10% до 6,5%. Тем не менее, пошлины на основные полимеры, в том числе ПВХ, полиэтилен и полипропилен в 2012 г. останутся на текущем уровне.

Однако, например, пошлина на пластифицированный и непластифицированный ПВХ будет снижена с 10% до 6,5% уже в 2013 г. В 2015 г. таможенное сокращение будет применяться к поливинилацетату, сополимерам винилацетата и полиуретану, а в 2016 г. очередь дойдет до фторполимеров.

По данным Федеральной таможенной службы России, в I полугодии 2011 г. общий импорт из стран дальнего зарубежья в стоимостном выражении составил 119,2 млрд долл. и по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. увеличился на 48,0%¹.

Импорт полимерного сырья (полимеров и каучуков) относительно I полугодия 2010 г. вырос на 51% и составил 6,4 млрд долл., а рост импорта химической продукции

¹ Внешняя торговля Российской Федерации / Федер. тамож. служба. М., 2011. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095.

в целом за тот же период составил 34,3% - до 19,8 млрд долл. Доля полимерного сырья в общем импорте химической продукции выросла с 28,9% в I полугодии 2010 г. до 32,5% в I полугодии текущего года. В июле 2011 г. стоимостной объем импорта товаров из стран дальнего зарубежья по сравнению с июнем 2011 г. уменьшился на 3,6% и составил 21,3 млрд долл. Относительно июля 2010 г. импорт возрос на 27,1%¹.

Российские эксперты данного сегмента рынка разошлись во мнениях о будущем влиянии вступления России в ВТО. Некоторые из них утверждают, что резкий рост импорта не приведет к снижению цен, но существенно сократит прибыль отечественных производителей, как это произошло на Украине и в Грузии.

Кроме того, снижение пошлины будет иметь негативное влияние на отечественное производство полимеров, эксплуатационные расходы которого высоки, но качество продукции, как правило, является низким по сравнению с международными стандартами. Это скажется и на экспорте, объемы которого итак незначительны.

По мнению специалистов, в настоящее время только несколько отечественных производителей полимерной продукции используют современные и энергоэффективные производственные технологии. Вступление России в ВТО и последующее за ним усиление конкуренции заставит отечественных производителей задуматься о повышении качества производимой продукции, о ценовой политике, да и о своем будущем в целом. Вступление в ВТО станет серьезным испытанием, как для производителей, так и переработчиков вторичного сырья.

Специалисты в области переработки пластмасс считают, что снижение таможенных пошлин не окажет негативного влияния на рынок.

По их мнению, существенных изменений на рынке полимерной отрасли в течение ближайших двух-трех лет после вступления России в ВТО не произойдет. Но позже, конкурентоспособность российских производителей может существенно снизиться, что произойдет не только за счет увеличения импорта, но и из-за тенденции дальнейшего роста издержек производства путем повышения заработной платы и цен на электроэнергию.

С другой стороны, вступление в ВТО рассматривается, по мнению некоторых экспертов, как возможность привлечения льгот для российского рынка полимеров, которые приведут к усилению конкуренции и повышению качества отечественного производства.

Вступление России в ВТО и последующие за этим событием изменения также могут способствовать ускорению решения традиционных проблем отрасли. Среди них:

- низкий уровень потребления на душу населения изделий из пластмасс в России (что по статистике в 3-4 раза ниже, чем в других развитых странах);
- отсутствие соответствующей нормативно-технической документации, стимулирующей использование передовых технологий и новейших материалов;
- отсутствие последовательной политики ценообразования между переработчиками сырья и производителями продукции.

Более оптимистично воспринимают ситуацию и отдельные производители России, прочно занимающие позиции в определенных нишах данного рынка, где доля отечественного производства значительно выше, чем импорт.

¹ Российский статистический ежегодник, 2011 / Федер. служба гос. статистики. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/trade>.

Присоединение России к ВТО, как ожидается, должно внести свой вклад в расширение внутреннего ассортимента полимерной продукции, ускорить развитие производства и переработки полимеров, привести к использованию передовых технологий и современных материалов. Наряду с этим, это ускорит темпы принятия определенных международных стандартов, которые регулируют использование полимерных материалов в различных сегментах производства России.

М.А. Моткова

*Самарский государственный
экономический университет*

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ ПРОДАЖ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

На современном этапе развития банковской системы России наблюдается переход от сложившейся ранее продуктоориентированной модели продаж банковских услуг корпоративным клиентам к клиентоориентированной модели. Клиентоориентированность - это характеристика самого бизнеса. Она отражает место интересов клиента в системе приоритетов руководства и собственников. Чем больше компания ориентируется на интересы клиента, тем более клиентоориентированной она является.

Клиентоориентированность включает ряд составляющих:

- 1) общеидеологическую - предмет бизнеса нацелен на удовлетворение конкретных интересов клиента. Товар или услуга изначально создается таким, чтобы максимально соответствовать запросам клиента;
- 2) процессную - бизнес-процессы внутри компании выстраиваются так, чтобы максимально обеспечивать удовлетворение потребностей клиента. Причем, это относится не только к основным бизнес-процессам, но и к дополнительным - обеспечивающим основную деятельность компании;
- 3) фронт-офисную - контакты компании с клиентом организованы так, чтобы сделать эти процессы максимально удобными, комфортными, не обременительными, приятными для клиента.

Вопрос качества клиентского обслуживания в банках как никогда актуален, так как клиент банка хочет быть уверен в том, что помимо необходимых услуг он получит оперативное обслуживание, комфорт, индивидуальный подход в удовлетворении своих потребностей. Можно выделить следующие основные черты, присущие клиентоориентированному банку: наличие клиентской политики, деятельность по постоянному привлечению новых клиентов, наличие конкурентоспособных бизнес-технологий работы с клиентами на рабочих местах, проведение постоянных оценок качества обслуживания клиентов посредством опросов и мониторинга, сегментация клиентской базы, развитие взаимовыгодных отношений с клиентами посредством помощи клиентам в их коммерческой и других видах деятельности.

Наличие вышеперечисленных характеристик - необходимое условие успешной работы банка со своими клиентами на всех стадиях развития отношений - от привлечения новых клиентов до участия в развитии уже имеющихся. Итогом развития является созда-

ние партнерских банковских отношений, которые подразумевают, в первую очередь, взаимопонимание. Смысл партнерских банковских отношений заключается в организации деятельности банка на основе изучения существующих и потенциальных проблем клиентов и предложении наиболее удобных и выгодных способов их решения.

Существует несколько методов, направленных на развитие отношений с корпоративными клиентами и продажу им банковских услуг:

- заранее отработанный подход;
- метод, основанный на удовлетворении имеющихся нужд и запросов клиента;
- метод формирования нужд и запросов клиента.

Цель использования этих методов - удовлетворение потребностей бизнеса клиентов, оперативное решение их вопросов и, как следствие, увеличение объема продаж банковских продуктов, услуг и увеличение доходов банка.

При использовании метода заранее отработанного подхода составляется рассказ об услуге, готовятся фразы, слова, которые убедительно подействуют на клиента.

Особенность этого метода заключается в том, что однажды подготовленную презентацию можно успешно тиражировать, внося в ее отдельные стадии новые привлекательные для клиента элементы. Подготовка презентации, проводимой этим методом, не требует много времени, так как каждому клиенту менеджер предоставляет практически одну и ту же информацию. В ходе презентации обеспечивается взаимодействие с клиентом, ответы на заранее ожидаемые вопросы и возражения клиента. Этот метод успешно применяют начинающие менеджеры банка.

Метод, основанный на удовлетворении имеющихся нужд и запросов клиента, применяется в двух случаях:

- во-первых, когда между клиентом и менеджером банка уже установлены доверительные партнерские отношения и менеджер располагает информацией о деятельности клиента, о проблемах, которые его волнуют;
- во-вторых, когда клиент относится к определенной группе предприятий с одинаковым профилем и потребностями.

Использование этого метода предполагает внимательное изучение деятельности предприятия, его финансовой и кредитной истории, планов развития производства и т.п. Зная бизнес клиента, состояние дел на предприятии, персональный менеджер четко улавливает изменение потребности и предлагает вариант решения.

Достоинство такого сегментирования корпоративных клиентов банка состоит в том, что оно является основой составления как коммерческого предложения клиенту, так и подготовки презентации. На практике наличие заранее определенных сегментов упрощает процесс личной продажи и помогает менеджеру банка обосновать ценность предлагаемой услуги.

Метод формирования нужд и запросов клиента является наиболее сложным и требует особого мастерства и знаний менеджера. Сначала с помощью умело сформулированных целенаправленных вопросов и активного выслушивания ответов служащим банка выявляются истинные интересы и потребности бизнеса - клиента. Это достигается за счет использования технологии открытых и уточняющих вопросов, приемов подачи позитивного сигнала или приемов рефлексивного слушания. Затем с помощью приема резюмирования формулируется проблема и предлагается вариант

ее решения. При этом клиенту предлагаются как стандартные банковские продукты, так и может быть создан специфический пакет услуг.

Подводя итог, надо отметить, что общее правило, используемое при любом из вышеуказанных методов, состоит в том, что, рассказывая об особенностях услуг, менеджер банка акцентирует внимание клиента на выгодах и ценностях, которые последний получит, если ими воспользуется.

По мнению аналитиков, клиентоориентированность стала для банков в 2011 г. - начале 2012 г. трендом номер один. Кроме того, более востребованными становятся инновационные продукты, поскольку при помощи традиционных инструментов вести бизнес все сложнее. Очень важна скорость принятия решений, особенно при взаимодействии с клиентами, например одобрение заявок на выдачу кредитов. Зачастую кто быстрее ответил на запрос, тот и заполучает заемщика. Банки, которые снижают время отклика и собственные затраты на подобные бизнес-процессы, оказываются в выигрышном положении. Соответственно широкое применение находят различные порталы, мобильные приложения. Поскольку банки являются ИТ-емкими организациями, то для них весьма актуальны решения по консолидации и виртуализации, т.е. создание единых дата-центров (хранилищ данных) с целью в любой момент времени динамически, с помощью автоматизированных процессов перераспределять ресурсы в зависимости от меняющихся требований.

Работа с клиентом в банке не должна ограничиваться эффективными продажами и активным привлечением новых клиентов. Удержать старого клиента для компании выгоднее, чем привлечь нового. Кроме того, в банках знают, что дешевле продать банковские продукты клиенту, который уже пришел в банк, и продавать их регулярно, чем привлечь нового клиента. Затраты на грамотно построенную рекламную кампанию приносят очевидную пользу компании, но если эти деньги потратить на улучшение качества обслуживания клиентов, то прибыль организации будет больше¹.

К.С. Павлова

*Самарский государственный
экономический университет*

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА АУДИТОРСКИЕ УСЛУГИ

Ценовая политика важный фактор для любого предприятия, влияющий на ожидания клиентов. От правильной стратегии ценообразования зависит уровень прибыли предприятия, успешная и эффективная реализация товаров и услуг, благополучное продвижение на рынок. Ценообразование товаров отличается от ценообразования услуг, так как услуги не имеет материальной оболочки и не подлежат складированию. При выборе стратегии формирования цен на услуги предприятию необходимо учитывать специфику оказания услуг, следовать основным критериям ценовой политики: определить цель и

¹ См. также: Ермак С. Приятны во всех отношениях // Эксперт Урал. 2012. № 21; Марасеева А.Ю. Клиентоориентированная модель обслуживания в банковском сервисе // Проблемы совр. экономики. 2010. № 4 (36).

стратегию ценообразования, просчитать рыночный спрос и предложения конкурентов, установить постоянные и переменные затраты, уровень сложности выполняемых работ и услуг, рассчитать исходную себестоимость услуг, а также определить конечную стоимость. Ценообразование и спрос - два взаимосвязанных фактора деятельности предприятия. Неоправданное повышение цен на услуги вызывает ряд проблем для поставщика: снижение количества потребителей, неполноценное использование производственных ресурсов, как следствие приводит предприятие к убыткам.

Согласно классификации А.Л. Разумовской ценообразование включает в себя четыре метода создания стоимости услуги: метод установление цены соответственно уровню спроса и ценности услуги; затратный метод (сумма прибыли и средних затрат); метод, направленный на достижение прибыли; метод следования за конкурентом¹.

Для аудиторской компании качество услуги играет первостепенную роль. Контроль добросовестности оказания услуг осуществляется не только благодаря внутрифирменным нормам, но и на уровне государственного регулирования стандартов качества аудиторской деятельности. Следовательно, для аудита метод, определяющий ценность услуги, является наиболее приемлемым, хотя в связи со сложностью верного определения всех ожиданий клиентов, редко используемым в чистом виде. Зачастую ценностные критерии привязаны к затратному методу. Показатели ценностного метода менеджеры аудиторских организаций и научные исследователи используют как отдельные критерии анализа эффективности предприятия, с каждым годом придавая им все больше значения для повышения производительности предприятия.

А. Маршалл определил ценность как "равновесную цену, когда предельные издержки сравнимы с предельной полезностью"². Согласно данному определению, под ценностью услуг следует понимать целостность качества аудиторских услуг и потребительских характеристик, направленных на удовлетворение спроса каждого клиента. Де Марл говорил о том, что ценность определяется привлекательностью свойств товара и мотивацией к его приобретению. Исходя из этого, основной ценностью аудита является психологический комфорт заказчиков, уверенность в достоверности и грамотности финансовой и бухгалтерской отчетности, сохранение конфиденциальности информации. Достичь ценности услуги возможно путем соблюдения цепочки взаимоотношений факторов спроса и предложения, где ценность зависит от издержек производственного процесса. Применительно к аудиторским услугам, такая схема выглядит следующим образом (см. рисунок): Согласно модели ценности К. Хаксера, ценность услуг для клиентов увеличивается за счет наличия большого спектра дополнительных услуг, в данном случае, сопутствующих услуг аудиту. Другим фактором, влияющим на ценность услуги, является - "неденежная цена"³. Она представляет собой любые неудобства клиента для получения услуги. К ним относятся: время, потраченное на поиск аудиторской компании и заключение договора; беспокойство заказчика об эффективности оказанных услуг; неудобства, связанные с проведением проверки и т.д. Клиент аудиторской фирмы прежде всего платит за ценность оказываемой услуги. Для предприятий, ориентирующихся на высокие цены, "ценность услуги" играет важную роль для укрепления позиций на рынке.

¹ Разумовская А.Л., Яченко В. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика. М., 2006.

² Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Кн. 5.

³ Управление и организация в сфере услуг / К. Хаксер [и др.]. 2-е изд. СПб., 2002.

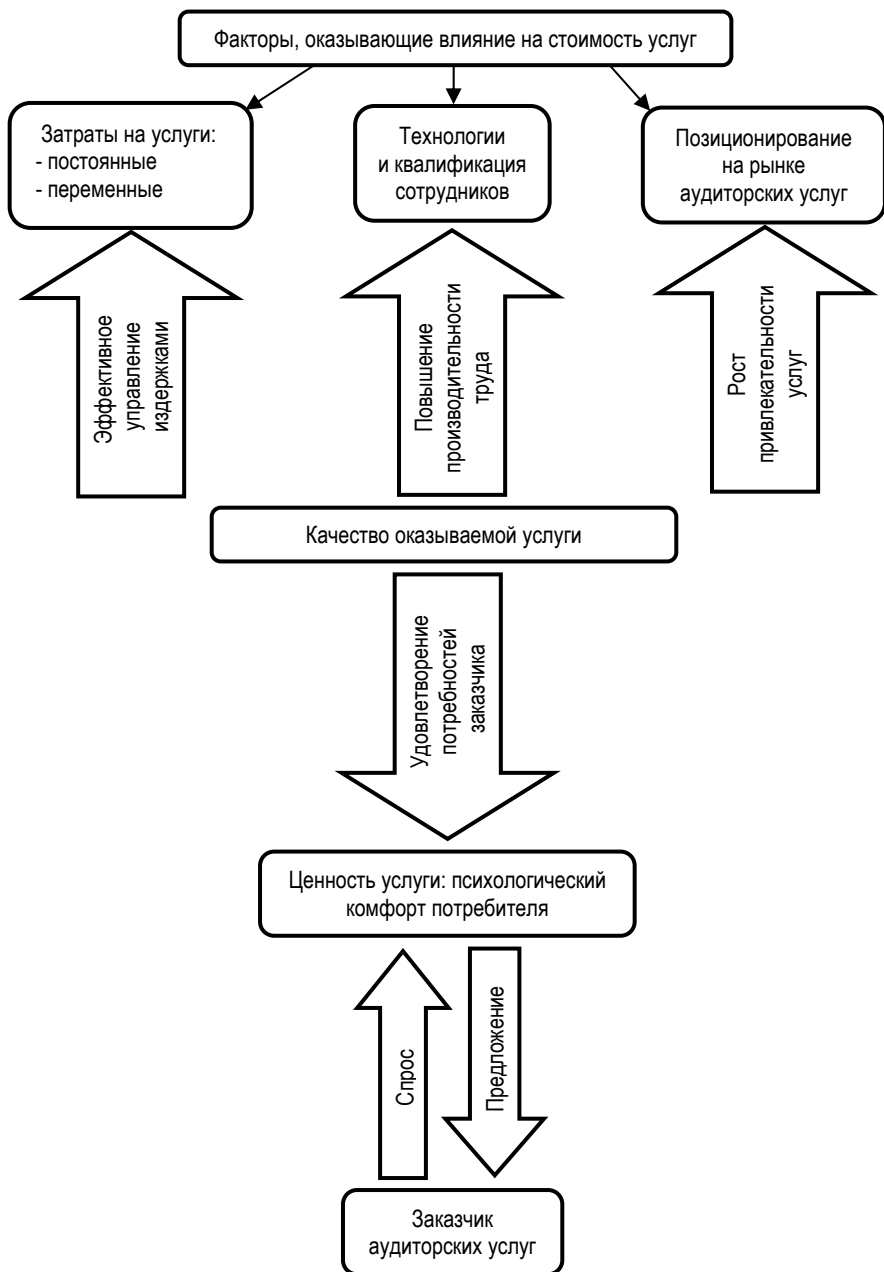


Рис. Цепочка взаимосвязи факторов спроса и предложения в ценностном методе ценообразования аудиторских услуг

Потребительская стоимость услуг складывается из конкретных ожиданий клиента, таких как: низкая цена на услугу; реализация всех потребностей и желаний клиента относительно выбранной услуги; высокое качество процесса оказания услуги и сервисного обслуживания.

При затратном методе предприятие рассчитывает среднюю сумму издержек предприятия, их окупаемость и прибыльность, не учитывая при этом спрос на услуги. В отличие от ценностного метода определения стоимости услуг затратный метод более распространенный, так как анализ общих издержек сводится к расчету простых математических формул с объективным результатом, при котором цена не может быть меньше суммы затрат. Затраты аудиторских предприятий представляют собой себестоимость услуг. По мнению специалистов, минимальная себестоимость услуг малого аудиторского предприятия, с численностью сотрудников от 15 до 100 человек выглядит следующим образом (см. таблицу):

Затраты аудиторской организации

№ п/п	Наименование затрат	Кол-во, %
1	Заработная плата:	65
	Руководящий состав	10
	Специалисты-аудиторы	40
	Менеджеры по продажам, отдел сопровождения	15
2	Налоги и платежи в ПФР, ФСС и ФОМС	15
3	Аренда офисных помещений	10
4	Прочие	10

В таблице представлены лишь основные среднестатистические затраты, не включены затраты на обучение сотрудников, расходы на организацию резервов, на материалы, техническое оснащение предприятия. Для точного расчета себестоимости следует брать все статьи расходов в расчет, так как любое уменьшение затрат негативно влияет на формирование финансовых и как следствие производственных процессов, соответственно это ведет к снижению уровня качества услуг и сокращению прибыли.

Существует взаимосвязь между стоимостью услуг и экономической средой, где работает аудиторская организация. Благодаря этому, аудиторские компании регулируют стоимость услуг индивидуально для клиентов, в зависимости от сложности проверки и специфики деятельности заказчика, состояние бухгалтерского и финансового учета. Для этого аудиторы проводят предварительный осмотр документооборота организации, рассчитывают объемы, сроки и сложность работ, то есть оценивают риски и существенность аудиторской деятельности.

Стоимость аудиторской проверки складывается из разных этапов оказания услуг и затраченного времени на работу. Оплата изменяется в зависимости от уровня профессионализма, квалификации и опыта аудиторов. В.А. Зимин считает, что к трудозатратам на проведения проверки относятся четыре фактора: виды деятельности; объем и состояние документооборота; уровень автоматизации бухгалтерского учета заказчика; наличие обособленных подразделений и филиалов¹.

¹ Зимин В.А. Ценообразование аудиторских услуг в условиях формирования и развития комплексной системы мониторинга конкурентной среды // Аудит. 2011. № 4.

На ценообразование аудиторских услуг оказывают влияние и внешние факторы, например, объединение аудиторских предприятий в единое экономическое пространство, т.е. саморегулируемое общество аудиторов, интеграция на мировом рынке, присоединение ряда компаний к международным ассоциациям аудиторов. Так же влияют такие факторы как рост темпов инфляции, величина налоговых ставок, государственное регулирование аудиторской деятельности. Изменения в законодательстве в 2011 г. отразились на объемах аудиторских услуг. В соответствии с политикой государства по поддержке малого и среднего бизнеса увеличился порог балансовых активов организации с 20 до 60 млн руб., а объем выручки вырос с 50 до 40 млн руб. Это повлияло на количество клиентов обязательного аудита, следовательно, снизило прибыль аудиторских компаний.

В среднем стоимость часа работы в г. Самаре составляет от 600 до 1000 руб., в зависимости от квалификации аудитора. Средняя проверка обязательного аудита длится около 2-3 недели. Следовательно при стоимости аудиторских услуг в 700 руб./ч и сроке проверки 14 дней стоимость проверки составляет около 60 тыс. руб.

В 2009 г. в связи с мировым экономическим кризисом снизились объемы продаж аудиторского рынка, до этого ежегодный рыночный прирост составлял 30-35%¹. 2010-2011 гг. экономика постепенно начала свое восстановление, но аудиторский рынок медленно набирает обороты, поэтому общая доля выручки рынка существенно не изменилась. В 2010 г. крупнейшие компании рынка показали до 7% прироста. Причиной сокращения конкурентоспособности игроков рынка состоит не столько в снижении заказов, а в применении многими компаниями демпинга цен. Например, залог победы в тендере на проведение обязательного аудита организаций муниципальной и государственной собственности заключается в установлении наименьшей стоимости услуг.

Ценообразование один из основных инструментов рынка услуг, от которого зависит возможность заключение договора и объемы продаж услуг клиентам. Так же грамотное определение стоимости влияет на размеры прибыли за оказанную услугу. Различные методы ценообразования позволяют учитывать специфику деятельности организации, ориентироваться на различные показатели: затраты организации, спрос на услугу, потребительскую ценность, уровень стоимости услуг конкурентов, объемы выручки и т.д. Прежде всего менеджеры организации опираются при выборе метода ценообразования на собственный опыт и интуицию.

Э.Э. Созонова

*Самарский государственный
экономический университет*

РЕГИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ (на примере Самарской области)

Отдельным аспектом эффективного развития национальной инновационной системы является координация федеральной и региональной инновационной политики, повышение эффективности действующих и формирование новых инструментов

¹ Сафина Р. Демпинг душит: тенденции рынка аудита и консалтинга в 2011 году // Бизнесмен Челябинск. 2011. № 41.

поддержки инновационного развития на уровне регионов. Наличие региональных инновационных систем является необходимым условием существования национальной инновационной системы (НИС).

Региональная инновационная система (РИС) - это комплекс (совокупность) организаций, иницирующих и осуществляющих производство новых знаний, их распространение и использование, способствующих финансово-экономическому, правовому и информационному обеспечению инновационных процессов и функционирующих в едином социокультурном пространстве, взаимосвязанных между собой и имеющих постоянно устойчивые взаимоотношения.

РИС, как и всякая система, состоит из подсистем, каждую из которых составляют элементы (см. рисунок).

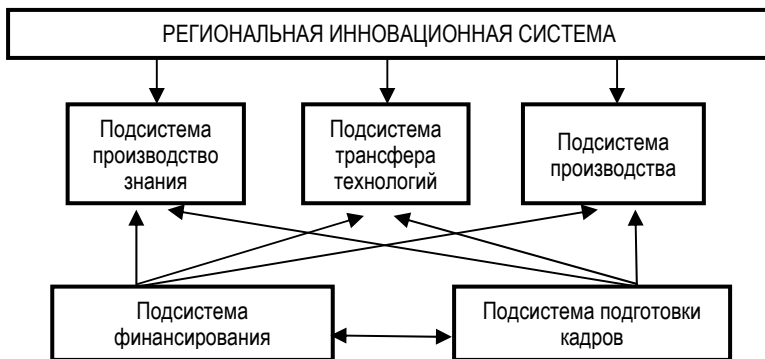


Рис. Структура региональной инновационной системы

Такая модель РИС даст возможность выявить наиболее существенные связи, формы внутренних взаимоотношений между самими элементами и подсистемами, а также между элементами разных подсистем.

В Самарской области в 2010 г. насчитывалось 53 организации, выполнивших исследования и разработки (справочно: в 2009 г. - 57 единиц, в 2008 г. - 59 единиц). Число организаций создавших передовые технологии в Самарской области составило 8 единиц, число созданных передовых технологий - 19 единиц.

На территории Самарской области инновационная инфраструктура представлена следующими структурными элементами:

- Инновационно-инвестиционный фонд Самарской области;
- Региональный центр инноваций и трансфера технологий;
- Региональный венчурный фонд Самарской области;
- НП "Ассоциация малых инновационных предприятий Самарской области";
- ГУП "Гарантийный фонд поддержки предпринимательства Самарской области";
- Самарский инновационный бизнес-инкубатор;
- Тольяттинский инновационно-технологический бизнес-инкубатор;
- ГУ "Информационно-консалтинговое агентство Самарской области";
- Региональный консультационный центр защиты интеллектуальной собственности в области nanoиндустрии.

Основным источником финансирования внутренних затрат на исследования и разработки являются средства бюджета (регионального и федерального). В рамках област-

ной целевой программы развития инновационной деятельности в Самарской области на 2009-2015 гг. в 2008 г. на осуществление данных мероприятий Программы из областного бюджета выделено 11 млн руб. в виде субсидии некоммерческой организации, не являющейся бюджетным и автономным учреждением. В 2009 г. предусмотренные Программой средства в объеме 10 млн руб. направлены в форме предоставления субсидий некоммерческим организациям на поддержку комплексных проектов трансфера технологий Самарской области, т.е. инновационных проектов, близких к внедрению в реальное производство и имеющих конкретного потребителя или инвестора.

В 2010 г. в условиях неопределенности динамики поступления доходов в областную бюджет действие Программы приостановлено.

Основным источником финансирования технологических инноваций являются ресурсы предприятий. Объем внутренних текущих затрат на исследования и разработки в 2010 г. увеличился на 9,7% и составил 12304,1 млн руб.

Производство инноваций может осуществляться как крупными компаниями, так и мелкими компаниями, созданными специально для реализации данной цели - производства конкретной инновации, также данным видом деятельности могут заниматься субъекты блока генерации знания. Инновационно активных предприятий и организаций в области в 2010 г. насчитывалось 85 единиц. Объем инновационных товаров, работ, услуг составил 96237,5 млн руб., или 14,2% от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ и услуг. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций составил 8,3%.

Подготовка инновационных кадров должна состоять из связанных между собой этапов повышения знания и профессионализма. Большую роль на этом этапе играют университеты, готовящие специалистов в области фундаментальной и прикладной науки, и учреждения, ориентированные на формирование научной элиты.

В Самарской области численность работников организаций, выполнивших научные исследования и разработки составила 20189 работников, из которых 102 работника имеют степень доктора наук и 448 работника - кандидата наук. Подготовку научных кадров осуществляют 25 организаций, из них 3 научно-исследовательских института и 22 образовательных учреждения высшего профессионального образования. Численность аспирантов в 2010 г. выросла на 4,5% и составила 3125 человек.

В целом инновационная система в регионе существует, но не эффективно работает. Для создания эффективной РИС необходимо:

- повысить спрос на инновации со стороны большей части отраслей региональной экономики, поскольку в настоящее время инновационная активность сконцентрирована в узком числе секторов, а технологическое обновление производства опирается преимущественно на импорт технологий, а не на отечественные разработки;
- повысить эффективность подсистемы генерации знаний (фундаментальной и прикладной науки), так как происходит старение кадров, имеет место снижение уровня исследований, слабая интеграция в мировой рынок инноваций и отсутствует ориентация на потребности региональной экономики;
- преодолеть фрагментарность созданной региональной инновационной инфраструктуры, поскольку многие его элементы созданы, но не поддерживают инновационный процесс на протяжении всего процесса генерации, коммерциализации и внедрения инноваций на уровне регионов.

В то же время дальнейшее формирование РИС, отвечающее перспективам долгосрочного развития страны, сталкивается с такими системными проблемами, как:

- наличие низкого спроса со стороны реального сектора региональной экономики на перспективные - с точки зрения их коммерческого применения - результаты научно-технической деятельности. При этом основными экономическими факторами, сдерживающими инновационную активность предприятий реального сектора региональной экономики, являются недостаток собственных средств для расширения данного вида деятельности, высокая стоимость инноваций, экономические риски и длительные сроки окупаемости;

- отсутствие развитой законодательной базы для осуществления инновационной деятельности, а также мер ее государственной поддержки, включая прямые (бюджетное финансирование) и косвенные (налоговые преференции, государственные гарантии и т.п.) механизмы;

- отсутствие действенных механизмов реализации определенных государством приоритетных направлений развития науки, технологий и техники страны. Следствием этого становится нерациональное использование бюджетных средств и недофинансирование исследований (развития знаний) в перспективных областях науки, обеспечивающих конкурентоспособность региональной экономики на рынке;

- ослабление кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями;

- недостаток информации о новых технологиях и возможных рынках сбыта принципиально нового (инновационного) продукта, а также - для частных инвесторов и кредитных организаций - об объектах вложения капитала с потенциально высокой доходностью.

Следовательно, при определении основных направлений политики в области развития РИС необходимо предусмотреть: объединение усилий региональной власти, направленных на формирование РИС и ее эффективное функционирование, объединение усилий и ресурсов региональных властей и предпринимательского сектора экономики для активизации инновационных процессов, объединение всех звеньев РИС в единый механизм в интересах формирования инновационного источника экономического развития региона.

Л.А. Сосунова, В.А. Кошелев

*Самарский государственный
экономический университет*

ФАКТОРЫ КЛАСТЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Дальнейшее развитие логистических систем в строительстве должно привести к закономерному формированию кластерных систем (пучка "локальных" логистических систем) и переходу от отраслевого принципа функционирования экономики к

кластерному. В научной литературе по проблематике строительства указываются следующие принципы и факторы эффективности его кластерной организации¹.

Основными принципами функционирования строительного кластера являются следующие:

1. Формирование единого информационного пространства, когда через взаимодействие головной организации с организациями-участниками вырабатывается новая информация, становящаяся движущей силой деловой активности. Это достигается за счет:

- генерации и обмена новой информацией (обеспечение организаций информацией о мерах по снижению стоимости строительства за счет внедрения эффективных технологий, материалов и оборудования, о конъюнктуре цен на основные виды отечественных и зарубежных материалов; организация семинаров-совещаний, учебных семинаров и т.д.);

- единства финансового пространства (проведение зачетов по погашению бюджетной задолженности, что предполагает полную ее ликвидацию; проведение взаимозачетов с поставщиками и подрядчиками по заявкам входящих в кластер организаций, что приводит к улучшению их финансового положения);

- единства технологического и строительного пространства (сохранение технологического единства строительного комплекса; согласование перечня строек, которые финансируются в определенный год);

- единства правового пространства (методологическая и консультативная помощь организациям, входящим в сеть, по финансовым вопросам; практическая помощь организациям по вопросам защиты их экономических интересов; помощь в получении и продлении лицензии на строительную деятельность; консультационные услуги и методическая помощь организациям в области материально-технического обеспечения).

2. Совершенствование строительных процессов. Отдельно взятая строительная фирма зависит, как известно, от ресурсов, контролируемых другими организациями. Будучи включенной в сеть, фирма получает доступ к таким областям, как:

- внедрение эффективных строительных технологий (строительство экспериментальных жилых домов с учетом современных архитектурно-планировочных решений, теплозащитных требований с применением современных автономных систем инженерного обустройства; организация и совершенствование технологии производства эффективных стеновых и теплоизоляционных материалов; строительство, реконструкция и техническое перевооружение предприятий стройиндустрии с обеспечением ввода в действие мощностей по производству строительных изделий, материалов, конструкций; инженерное обустройство поселков и жилых домов);

- внедрение новых архитектурно-планировочных решений (отбор паспортов проектов жилых домов с учетом новых требований СНиП по теплотехнике и корректировка ранее выпущенных каталогов жилых домов; подготовка каталога паспортов

¹ Захарченко В.И., Осипов В.Н. Кластерная форма территориально-производственной организации. Ч. 1: Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе. М., 2010.

проектов крестьянских (фермерских) хозяйств и перерабатывающих предприятий малой мощности и т.д.);

- применение новых видов строительных машин и оборудования (внедрение высокоэффективного вибропрессового оборудования, производство высокоэффективных основных видов строительных машин, изготовление новых образцов и партий машин и оборудования).

3. Формирование общей коммерческой политики и политики внешнеэкономической деятельности, включая:

- сбыт и сервисное обслуживание, приобретение необходимых ресурсов;

- участие в инвестиционных проектах (организация подготовки материалов для участия в конкурсах на выполнение работ и оказание услуг, чем достигается максимальное вовлечение в инвестиционно-строительную деятельность организаций и предприятий, повышается их конкурентоспособность);

- внешнеэкономическая деятельность (организация совместной деятельности с зарубежными организациями по структурной перестройке производства, техническому сопровождению внедрения новых технологий и повышению конкурентоспособности продукции на взаимовыгодных условиях).

4. Повышение профессионального уровня персонала. Сюда, кроме повышения квалификации руководящего персонала и рабочих, входят стимулирование труда и социальная защита работников.

Практика функционирования отдельных строительных кластеров показывает, что объединение в кластер обеспечивает его участникам ряд преимуществ.

Во-первых, расширились возможности привлечения финансовых ресурсов в строительную сферу (путем объединения финансовых возможностей всех участников кластера, привлечения инвестиций со стороны, совместного участия в конкурсах проектов, которые финансируются в виде грантов, объединения финансовых возможностей для обеспечения гарантий на получение кредитных ресурсов).

Во-вторых, обеспечивается возможность снижения себестоимости строительной продукции и услуг организаций, входящих в кластер. Наличие собственного производства на основе местной сырьевой базы способствует снижению затрат на транспортировку, хранение продукции, торговые услуги, что в свою очередь удешевляет стоимость жилой площади и ремонтных работ.

В-третьих, объединение многих предприятий строительной сферы дает возможность участникам кластера эффективно отстаивать свои интересы на уровне органов местной власти и местного самоуправления. Благодаря кооперации усилий участников кластера получены поддержка и доверие власти.

В-четвертых, реализация участниками кластера жилищной программы обеспечивает постоянную загруженность организаций строительной отрасли и смежных отраслей, создание новых рабочих мест, возрождение промышленности в отдельных районах области, где находятся месторождения полезных ископаемых, используемых в строительстве. Реализация данной программы предусматривает внедрение новой каркасно-монолитной технологии строительства жилья, что было бы невозможно, если бы предприятия в условиях рынка действовали поодиночке.

В-пятых, объединение организаций на уровне региона формирует принципиально новый уровень отношений, который базируется на порядочности и доверии между участниками кластера, создает, можно сказать, новый способ, мышления.

Следует отметить, что строительный или жилищно-коммунальный кластер - это особая форма кластерной модели, поскольку и строительство и жилищно-коммунальное хозяйство - это вид деятельности, ориентированной, прежде всего, на внутренний рынок, и основной продукцией которой является строительство и обслуживание современного комфортного жилья.

Экономический эффект от создания кластеров в строительной сфере обусловлен:

- производственно-строительной кооперацией, позволяющей эффективно использовать совокупный потенциал сетевых партнеров;
- снижением затрат на модернизацию строительной продукции путем передачи части работ партнерам, специализирующимся в конкретных видах деятельности;
- повышением эффективности процесса обеспечения строительного производства сырьем, материалами, деталями, конструкциями на основе установления долгосрочных партнерских связей;
- повышением эффективности выполнения отдельных управленческих функций за счет разделения труда, специализации, привлечения специализированных организаций строительного профиля;
- повышением эффективности работ в области сбыта и сервисного обслуживания, приобретения необходимых ресурсов;
- повышением надежности сетевых партнеров в инвестиционно-финансовой кооперации.

На выбор модели логистической системы в строительстве или вида логистических нововведений влияет множество социально-экономических, технико-экономических, технологических, управленческих и нормативно-правовых факторов-причин и факторов-условий. В научной литературе многие из них выявлены и обоснованы. Однако отсутствует подробная систематизация и классификация данных факторов по определенным признакам.

Исследование влияющих на модели логистической системы факторов целесообразно начать с анализа технологических факторов (внутренних и внешних), так как именно используемые технологии строительного производства определяют варианты его оптимизации в общей модели последовательной оптимизации материального потока¹.

1. Технологические факторы. При проектировании организации строительства следует учитывать степень сложности объектов. Различают: сложные объекты; сложные здания и сооружения; объекты средней сложности; несложные объекты:

- сложный объект - производственный комплекс, состоящий из ряда сложных зданий и сооружений (крупные комбинаты, главный корпус ТЭЦ, листопрокатный цех и т.д.);
- сложные здания и сооружения - отдельные здания и сооружения с особо сложными конструкциями, строительство которых осуществляется с применением специальных средств (скользящей опалубки, сводов-оболочек, сборки уникального оборудования). Это мосты, эстакады, путепроводы и т.д.;

¹ Пятинкин С., Быкова Т. Развитие кластеров. Сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт. М., 2008.

- объекты средней сложности - производственные комплексы, состоящие из одноэтажных зданий, многоэтажных и смешанных зданий из унифицированных типов строительных конструкций;

- несложные объекты - однородные здания и сооружения, возводимые из типовых конструкций серийного производства.

Любой комплекс работ может быть выполнен с различным сочетанием работ во времени и пространстве, с разными по уровню технико-экономическими показателями. Методы организации работ определяются:

- динамикой интенсивности выполнения работ;

- степенью совмещения работ во времени;

- ограничениями, наложенными на взаимосвязь между работами одного вида или работами на одном фронте.

Постоянство и непостоянство интенсивности работ является основным классификационным признаком, разделяющим методы организации работ на три группы.

Состояние связей между работами является одним из решающих факторов, определяющих самые разнообразные методы организации работ.

Как известно, между работами комплекса существуют следующие виды связей, носящие временной характер:

- ресурсные (организационные), определяющие степень непрерывности использования ресурсов;

- фронтальные (технологические), определяющие степень непрерывности освоения частных фронтов работ;

- ранговые (связи труда), определяющие степень непрерывности выполнения работ одного ранга, формирующих тур.

При проектировании организации работ оптимизация сводится к разработке и сравнению различных вариантов, выбору из них наиболее соответствующего конкретным условиям строительства, т.е. к выявлению критерия оценки.

В состав интегрального критерия может входить любое число дифференциальных критериев, которые могут характеризовать любые свойства.

В связи с тем, что дифференциальные критерии обобщаются, интегральный критерий необходимо представить в относительном виде и определенных границах, т.е. в пределах от нуля до единицы. При этом ноль соответствует очень плохому решению, единица - оптимальному.

Классификация транспортно-технологических систем в строительстве предусматривает выделение следующих факторов, характеризующих эти системы:

- число поставщиков, обслуживаемых транспортно-технологической системой;

- пункт назначения, включая непосредственную доставку на приобретенный, перегрузку на промежуточном складе, подачу на рабочее место строительной бригады ("монтаж с колес");

- вид маршрута: маятниковый или кольцевой;

- организация движения и разгрузки транспортных средств - маятниковая, челночная, получелночная схемы;

- мощность осваиваемых грузовых потоков;

- количество потребителей строительных грузов.

Можно выделить следующие закономерности, которые обуславливают применение логистических методов при организации транспортировки материальных ресурсов для строительства:

- выбор маршрута доставки материальных ресурсов зависит от технологических процессов строительного производства;
- количество поставщиков и потребителей определяет траектории движения автотранспортных средств;
- суточная потребность строительной организации в материалах, изделиях и конструкциях обуславливает мощность грузовых потоков;
- мощность грузовых потоков обуславливается также пропускной способностью строительной организации, ее поставщиков.

2. Техничко-экономические факторы. Оценка технико-экономических факторов, влияющих на используемые логистические нововведения и формирование логистических систем в строительстве, предполагает их деление на группы по уровням системы управления: строительная организация, отдельные строительные объекты и обеспечивающие их инвестиционно-строительные проекты, строительные и строительно-монтажные работы (бизнес-процессы).

Например, к основным факторам данного вида относятся следующие показатели строительного объекта (инвестиционно-строительного проекта):

- мощность комплекса, плановый срок строительства, общая трудоемкость работ;
- удельные трудозатраты на единицу мощности, средняя численность рабочих;
- площади стройгенплана, временных зданий и сооружений, временных открытых складских площадей, временных дорог;
- протяженности временного забора, подкрановых путей;
- количество временных трансформаторов и их мощность;
- площадь застройки;
- показатели количества подкрановых путей, приходящихся на 1м² застройки; количества временных дорог, приходящихся на 1м² застройки; стоимости временного строительства, приходящегося на 1м² стройгенплана.

3. Финансово-экономические факторы. Эта группа факторов, во-первых, определяет возможность строительной организации в текущем финансировании и инвестировании строительного производства, надежность выполнения обязательств перед потребителями, поставщиками материально-технических ресурсов и услуг, а также государством.

Показатели финансового состояния, ликвидности и платежеспособности строительных организаций подробно исследованы в научной литературе. Суть оценки финансового положения строительной организации по данным показателям заключается в расчете их значений и сравнении с пороговыми величинами.

Однако изолированная оценка финансовых показателей (факторов), вне всякой связи с параметрами обслуживаемого материального потока противоречит концепции логистики, следовательно, должна быть дополнена оценкой взаимодействия потоков.

ЭФФЕКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ, ОСНОВАННАЯ НА ПРИНЦИПАХ ЛОГИСТИКИ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Предприятие любой формы собственности функционирует в условиях постоянно изменяющейся внешней среды и поэтому оно должно уметь быстро и гибко реагировать на возникающие воздействия. Подтверждением тому послужили серьезные изменения, произошедшие в экономике нашей страны за последние годы (приватизация предприятий, дефолт 1998 г., финансовый кризис 2008 г.). Все это привело к тому, что многие предприятия так и не смогли в полной мере адаптироваться к новым условиям хозяйствования, ухудшили свои позиции на рынке, а некоторые предприятия вообще были вынуждены его покинуть.

Поэтому, считаем, что с целью повышения конкурентоспособности отечественных предприятий, усиления их рыночных позиций весьма актуальной в современных условиях является проблема стратегического управления предприятием и выработка оптимальной стратегии его развития в условиях нестабильности среды.

Выбранная стратегия развития должна быть эффективной, т.е. обеспечивать получение максимальной прибыли за весь перспективный период времени, а также способствовать выполнению главной стратегической цели - максимально полное удовлетворение потребностей клиентов в предоставлении услуг с минимальными издержками¹. Стратегия должна обеспечивать предприятию стабильность и устойчивость, несмотря на постоянные изменения, происходящие во внешней среде с помощью системы обратной связи.

Гибкость является ключевым фактором достижения высокого уровня сервиса при сохранении достаточных резервных возможностей с целью удовлетворения экстраординарных запросов основных потребителей. Для того чтобы компания могла реально воспользоваться преимуществом гибкости, нужна высокая степень интегрированности всей стоимостной цепочки, причем на двух уровнях. Во-первых, необходимо интегрировать в единую систему все сферы логистических операций, чтобы они могли служить надежной поддержкой маркетинговым, производственным и финансовым начинаниям предприятия. Во-вторых, интеграция должна распространяться и на внешние отношения в логистическом канале, которые служат росту общей экономической эффективности.

Стабильность и непрерывность, также как и гибкость являются важными составляющими эффективности выбранной стратегии предприятия. Отсутствие какой-

¹ Стратегическое управление цепочками поставок. Теория, организационные принципы и практика эффективного снабжения = Strategic Supply Management: Principles, Theories and Practice / П. Кузинс [и др.]. М., 2010.

либо составляющей может значительно снизить качество стратегии. Однако никакая устойчивая, непрерывная и гибкая стратегия предприятия не будет эффективной, если для решения поставленных целей нет достаточного количества ресурсов и средств. Это требует от стратегии полного учета имеющихся резервов и возможностей, и определяется в каждом конкретном случае, исходя из реальной обстановки.

Эффективность выбранной стратегии во многом зависит от степени ее координации и целенаправленности совместных действий¹. Координация предполагает наличие единого центра, который осуществляет управление и координацию совместных действий в рамках стратегии предприятия по единому замыслу и плану. Целенаправленность оптимальной стратегии предусматривает необходимость ее реализации в общих интересах предприятия, а не в интересах отдельно взятых частных субстратегий или его структурных подразделений.

Таким образом, под эффективностью следует понимать комплексное свойство стратегии, характеризующее степень ее приспособленности к достижению поставленной цели. Процесс выбора критерия эффективности, как и процесс определения цели, является в значительной мере субъективным, творческим, требующим в каждом отдельном случае индивидуального подхода.

Как правило, выбор критерия стратегической эффективности не ограничивается каким-либо одним показателем, поскольку зависит от особенностей складывающейся ситуации, целей предприятия, а также наличия полной и достоверной информации о состоянии внешней и внутренней среды.

Поэтому возникает объективная необходимость комплексной оценки выбранной стратегии, основанной на выделении целого комплекса критериев стратегической эффективности, наиболее соответствующих характеру целей предприятия и сравнительной оценке эффективности альтернативных вариантов стратегии.

Выбранная стратегия должна быть экономически обоснована, исходя из имеющихся внутренних ресурсов предприятия, а также возможностей финансирования капитальных вложений в развитие предприятия. Авторская модель многомерной сравнительной оценки альтернативных стратегий и выбора оптимальной из них для транспортных предприятий представлена на рисунке.

Модель состоит из трех основных блоков: в блоке 1 - представлены исходные данные для расчета, в блоке 3 - справочные таблицы, в блоке 2 - расчет выбора оптимальной стратегии для каждого рассматриваемого грузового автотранспортного предприятия.

Разработка модели комплексной оценки выбранной стратегии предприятия проводилась поэтапно в среде MS EXCEL.

На первом этапе были выбраны наиболее значимые критерии стратегической эффективности (качественные и количественные). К таким показателям были отнесены стратегическая позиция предприятия, объем инвестиций, чистая приведенная стоимость, показатель доходности, уровень риска и срок окупаемости. Главным условием при выборе оптимальной стратегии развития предприятия является количе-

¹ Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок : пер. с англ. М., 2001.

ственная соизмеримость критериев, поэтому при проведении расчетов применялась теория нечетких множеств, позволяющая свести качественные оценки показателей к количественным, расположенным в интервале от 0 до 1.

ООО "Сакригруппинг"										ООО "Триплета"										ИП "Комосор"									
Номер стратегии	Объем инвестиций, тыс. руб.	Срок окупаемости, лет	Чистая приведенная стоимость, тыс. руб.	Показатель доходности (индекс прибыльности), %	Уровень риска	Стратегическая позиция предприятия	Номер стратегии	Объем инвестиций, тыс. руб.	Срок окупаемости, лет	Чистая приведенная стоимость, тыс. руб.	Показатель доходности (индекс прибыльности), %	Уровень риска	Стратегическая позиция предприятия	Комплексная оценка выбранной стратегии	Выбор оптимальной стратегии	Номер стратегии	Объем инвестиций, тыс. руб.	Срок окупаемости, лет	Чистая приведенная стоимость, тыс. руб.	Показатель доходности (индекс прибыльности), %	Уровень риска	Стратегическая позиция предприятия	Комплексная оценка выбранной стратегии	Выбор оптимальной стратегии					
Эталон	min	min	max	max	min	max	Эталон	5000	1,44	5 842,2	1,7	0,782	0,75			Эталон	5000	1,48	5 881,1	1,738	0,782	0,73							
Ранг	2	6	3	5	4	1	Вес	0,236	0,032	0,143	0,053	0,087	0,389			Вес	0,236	0,032	0,143	0,053	0,087	0,389							
C1	20000	2,11	4 940,2	1,464	0,875	0,72	C1	0,25	0,88	1,00	0,84	0,80	0,95	0,707		C1	0,22	0,83	1,00	0,86	0,88	0,81	0,677						
C2	8000	1,9	4 157,6	1,729	0,782	0,70	C2	0,83	0,78	0,71	1,00	1,00	1,00	0,883	0,803	C2	0,87	0,82	0,40	0,86	0,88	1,00	0,774						
C3	6000	1,44	1 314,8	1,418	0,613	0,74	C3	1,00	1,00	0,23	0,82	0,88	0,87	0,797		C3	1,00	1,00	0,23	0,80	1,00	0,86	0,846						
ИП "Комосор"																													
Эталон	min	min	max	max	min	max	Эталон	4000	1,54	3 185,1	1,485	0,782	0,73			Эталон	5000	1,48	5 881,1	1,738	0,782	0,73							
Ранг	2	6	3	5	4	1	Вес	0,236	0,032	0,143	0,053	0,087	0,389			Вес	0,236	0,032	0,143	0,053	0,087	0,389							
C1	10000	2,13	2 195,1	1,422	0,875	0,59	C1	0,22	0,83	1,00	0,86	0,80	0,81	0,677	0,646	C1	0,22	0,83	1,00	0,86	0,88	0,81	0,677						
C2	4000	1,46	1 970,2	1,407	0,613	0,73	C2	0,87	0,82	0,40	0,86	0,88	1,00	0,774		C2	0,87	0,82	0,40	0,86	0,88	1,00	0,774						
C3	4000	1,54	1 307,9	1,466	0,782	0,71	C3	1,00	1,00	0,41	1,00	1,00	0,87	0,846		C3	1,00	1,00	0,23	0,80	1,00	0,86	0,846						

Качественный показатель (критерий)	Диапазон	Среднее значение	Ранг	Вес
Высокий	0,690 - 1	0,875	1	0,389
Выше среднего	0,675 - 0,690	0,675	2	0,236
Средний	0,660 - 0,675	0,782	3	0,143
Ниже среднего	0,647 - 0,660	0,5	4	0,087
Низкий	0,630 - 0,647	0,285	5	0,053
Очень низкий	0,613 - 0,630	0,032	6	0,032

Рис. Модель комплексной оценки эффективности выбранной стратегии

Используя возможности современных компьютерных средств и информационных технологий, процедура выбора рациональной стратегии предприятий осуществлена в табличном процессоре EXCEL. Это позволяет предприятию гибко управлять процессом стратегического планирования, моделировать рыночные ситуации с учетом внутренних ресурсов предприятия, адаптируя его к воздействиям со стороны внешней среды.

На втором этапе осуществлялась обработка количественных и качественных показателей¹:

- для каждого параметра определялось эталонное значение - максимальное или минимальное в зависимости от влияния показателя на общую оценку;
- если в качестве эталонного было выбрано наибольшее $A_{i\max}$, то все значения данной строки делятся на него, в ячейки таблицы заносятся $a_{ij} = A_{ij} / A_{i\max}$;

¹ Модели и методы теории логистики / В.С. Лукинский [и др.]. СПб., 2008.

- если в качестве эталонного выбрано наименьшее $A_{i \min}$, то эталонное значение делится на другие значения данной строки и в ячейки таблицы заносятся $a_{ij} = A_{i \min} / A_{ij}$;

Для получения оценок качественных показателей использовалась функция желательности, значения которой рассчитываются по формуле: $a_j = \exp(-\exp(-y_j))$, где a_j - значение функции желательности; y_j - параметр на кодированной шкале.

Расчет коэффициентов весомости каждого из шести выбранных показателей осуществляется на основе их ранжирования по степени важности.

На третьем этапе осуществлялся расчет комплексной оценки выбранной стратегии. Итоговое значение представлено в виде суммы произведений оценок частных показателей на соответствующие коэффициенты весомости.

На четвертом этапе из представленных альтернативных стратегий по каждому предприятию была выбрана наилучшая, т.е. имеющая максимальное значение.

Если расчеты покажут неэффективность выбранной предприятием стратегии, то следует произвести корректировку для тех видов услуг, которые являются малопродуктивными или требуют большого объема финансовых инвестиций. Также необходимо постоянно отслеживать намеченные ориентиры и производить корректировку в зависимости от складывающейся рыночной ситуации.

Таким образом, можно сделать вывод, что стратегия, основанная на принципах логистики, создает стабильное конкурентное преимущество, повышает эффективность работы предприятия в условиях нестабильности и неопределенности внешней среды.

Ю.В. Ушакова

*Самарский государственный
экономический университет*

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР ФОРМИРОВАНИЯ УСЛУГИ КАК ПРОДУКТА

В современном цивилизованном рынке - рынке покупателя - товар определяется как комплекс осязаемых и неосязаемых факторов, включающий в себя не только материальную компоненту, а также упаковку, цвет, габариты, дизайн, цену, но и услуги как комплекс определенных действий, престиж производителя и торгового посредника. Все это покупатель принимает как некую совокупность физического и абстрактного, которая обеспечивает ему удовлетворение своих нужд и ожиданий. Покупатель также диктует свои условия так же и в области состава и качества услуг, оказываемых ему в процессе доставки товара.

Услуга, в общем понимании этого термина, означает чье-либо действие, приносящее пользу, помощь другому. В современной трактовке работа по оказанию услуг, т.е. по удовлетворению чьих-либо нужд, называется обслуживанием или сервисом¹.

¹ Стаханов В.Н., Стаханов Д.В. Маркетинг сферы услуг : учеб. пособие. М., 2003.

Природа логистической деятельности предполагает возможность оказания потребителю материального потока разнообразных логистических услуг. Предметом логистического сервиса является определенный комплекс (набор) соответствующих услуг.

Объектами логистического сервиса выступают конкретные потребители материального потока.

Потенциальная востребованность логистического сервиса обуславливается его способностью придавать товарам новые свойства, такие как полезность места, времени доступности, формы владения и пользования.

Логистический сервис - это особая область сферы сервиса, предметно и функционально специализированная на оказании логистических услуг, то есть связанных с формированием и организацией движения потоков¹.

Отличие логистического подхода от традиционного заключается в интеграции (технической, технологической, информационной и экономической) отдельных звеньев материалопроводящей цепи в единую систему сквозного управления материальными и информационными потоками с целью достижения желаемого результата с минимальными затратами времени и ресурсов.

Использование логистического подхода к формированию услуги как продукта в современных условиях соотносится с применением концепцией логистики, реализующей системный подход к образованию услуг. Главной идеей логистики в формировании услуги как продукта служит обеспечение конкурентоспособного уровня обслуживания потребителей, который дает возможность существенного снижения уровня общих затрат.

Повышение эффективности логистики в сфере услуг и послепродажном обслуживании товара, а также активное внесение сервисной составляющей в методологическую базу логистики связано с осуществлением проектирования и моделирования логистических потоков с учетом растущих требований, предъявляемых к качеству и цене обслуживания потребителей.

Управление движением и преобразованием сервисных потоков органически входит в концепцию современной логистики в сфере услуг, расширяя границы ее теоретических положений и практического применения. В связи с этим, сервисные потоки, взаимодействуя с сопутствующими им потоками, управление которыми осуществляется на основе применения моделей и методов логистики, выбранных предприятием в силу условий, сложившихся на рынке, специфики деятельности, возможности регулирования процессами с оптимальной позиции, также являются управляемым звеном и должны подчиняться общим законам логистической системы.

Логистический подход требует формирования теории, методологии, методов, инструментария, алгоритмов и моделей описания объектов и субъектов управления, а также современных технологий принятия организационных и управленческих решений, направленных на оптимизацию управления потоками разного уровня.

Логистика в сфере услуг рассматривается как концепция интегрированной логистики, позволяющая объединить усилия управляющего персонала фирмы, ее структурных подразделений и логистических партнеров для сквозного управления

¹ *Сербин В.Д.* Основы логистики. Таганрог, 2004.

основными потоками - потоками человеческих ресурсов, сервисными (потоками услуг, оказываемыми потребителям для их перемещения во времени и пространстве) и сопутствующими им потоками в интегрированной структуре бизнеса: "проектирование - закупки - производство - распределение - продажи - послепродажное обслуживание", включающая методики алгоритмизации и инструменты эффективного управления потоковыми процессами предоставления услуг в целях повышения прибыли сервисного предприятия путем оптимизации издержек.

Цель применения концепции логистики в сфере услуг заключается в нахождении новых путей кардинального повышения эффективности использования ресурсного и производственного капитала, обеспечения более высокой конкурентоспособности всех участников интегрированных логистических цепей.

Основополагающие характеристики логистических услуг являются объективными и концептуально определяют условия и параметры логистической деятельности:

1. Связь с источником.
2. Вариативность качества.
3. Адресность услуг.
4. Уникальность.
5. Услуги логистического характера нельзя произвести "про запас".
6. Эластичность спроса.
7. Оперативность¹.

Большое значение окажет структурное состояние услуги-продукта.

Т.И. Феофанова
*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В РОССИИ В СФЕРЕ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Продуктом консультационной деятельности является услуга, оказываемая клиенту. Под услугой отдельной личности или организации понимается осуществление деятельности определенного плана, которая является полезной и приемлемой для клиента.

Под консалтинговыми услугами подразумеваются деловые услуги по предоставлению независимых советов или рекомендаций по изменению бизнеса клиента².

По классификатору Всемирной торговой организации (ВТО) консалтинг рассматривается как сектор деловых непрофессиональных услуг, в то время как юридические и аудиторские услуги относятся по этой классификации к деловым профессиональным услугам³.

¹ Гайдаенко А.А., Гайдаенко О.В. Логистика : учебник. М., 2006.

² Рынок консалтинговых услуг в 2011 году : бюл. "Эксперт РА" 16 апр. 2012 г. URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/consulting/2010>.

³ Токмакова Н.О. Основы управленческого консультирования : учеб.-практ. пособие. М., 2006. С. 13.

Отличие от "профессиональных услуг" заключается в том, что в мировой практике понятие "профессиональные услуги" предполагает выполнение внешними специалистами отдельных функций, которые в данном случае не относятся к сфере деятельности штатных работников организации¹.

В современном бизнесе консультационные услуги давно являются важнейшим элементом, поддерживающим его функционирование².

Ни одно важное экономическое и управленческое решение в странах с развитой рыночной экономикой, причем не только в развитых, но и в так называемых развивающихся странах (Индия, Бразилия, Нигерия) не принимается без участия консультантов: экономистов, юристов, специалистов по маркетингу и отношениям с общественностью, инжинирингу, а также других индивидуальных или объединенных в консультационные фирмы³.

Последнее время значительно усиливается интерес российских организаций к западным консультантам.

Можно выделить некоторые положительные и отрицательные стороны использования зарубежных консультантов в российских условиях⁴.

Преимущества и недостатки использования зарубежных консультантов в России

Преимущества	Недостатки
Перенос зарубежного опыта	Большая стоимость услуг
Новая постановка	Высокие требования к организации и предварительной подготовке клиента
Новые решения	Языковой барьер
Новая деловая и культура	Затрудненные коммуникации из-за культурных различий
Хорошее владение методикой консалтинга	Высокие требования к бытовым условиям (проживание, питание, транспорт и т.д.)

Недостатки при использовании зарубежных консультантов создали предпосылки создания российских методик консультирования, "которые адаптированы к российской деловой культуре и полностью или частично внедрены в российских организациях. Это очень важный аспект, ибо стиль управления в российских организациях существенно отличается от западноевропейского и американского, что в свою очередь влияет на порядок и последовательность внедрения управленческих нововведений"⁵.

К тому же в России ситуация в экономике несколько отличается от того, что происходит в остальном мире. В настоящее время можно говорить о том, что у руководителей российских предприятий еще до конца не сложилось ясное осознание необходимости привлечения сторонних специалистов-консультантов к решению сво-

¹ Государственное управление. Электрон. вестн. 2011. Вып. 27.

² Евстигнеева Т.В., Рыбченко С.А. Маркетинговое консультирование : уче. пособие. Ульяновск, 2007. С. 3.

³ Попов В.М., Ляпунов С.И., Касаткин Л.Л. Бизнес-планирование: анализ ошибок, рисков и конфликтов. М., 2003. С. 79.

⁴ Попов В.М., Ляпунов С.И., Касаткин Л.Л. Указ. соч. С. 81.

⁵ См.: <http://www.rayter.com>.

их задач. Несмотря на наличие широкого круга проблем, которые могут быть решены консультантами, на российских предприятиях еще полностью не сформировалась деловая культура по использованию их интеллектуального капитала. Причины здесь могут быть весьма разнообразными: от скепсиса по отношению к результатам работы консультантов, до нехватки средств для их привлечения¹.

Авторы, изучающие проблемы и тенденции развития малого бизнеса отмечали как основной сдерживающий фактор развития малого бизнеса - отсутствие деловой культуры, и как следствие - слабое развитие консультационных услуг.

Иохен Тепфер, работая в качестве независимого консультанта в России, обнаружил некоторые трудности в области консультирования, связанные с культурными особенностями².

При общении представителей различных культур, различные стандарты отношений зачастую создают трудности в общении. Тепфер в процессе консультирования в российских организациях столкнулся с проблемой межкультурного взаимодействия, и главное с возникающими при этом проблемами.

Разрабатывая программы развития организации в нашей стране Иохен Тепфер, столкнулся с тем, что "источником многих проблем в работе западных консультантов в России является существовавшее у русских руководителей представление, что западный консультант владеет опытом рыночной экономики и должен точно знать, что необходимо предпринять, чтобы помочь русским фирмам добиться успеха. Это типичное заблуждение: ни один западный консультант не в состоянии разом понять реформенные и национальные особенности России и внедрить свою концепцию. С точки зрения управленческого консультирования не существует универсального рецепта способного помочь российской экономике в одночасье выздороветь и встать на ноги"³.

Неверное толкование результатов изменений, крошечное в ментальности российских предпринимателей. Нежелание увидеть проблему во всех аспектах для получения актуального решения. По мнению Тепфера, в России "нейтральные и беспристрастные описания проблем или явлений почти не предпринимаются".

Сегодня многие трудности уже преодолены. Появились российские специалисты в сфере консалтинга, которые успешно адаптировали разработки зарубежных коллег. По мнению авторов книги "Бизнес-планирование: анализ ошибок, рисков и конфликтов" в нынешней ситуации российские консультанты хорошо разбираются в современной экономической ситуации в России, обладают высоким интеллектуальным и образовательным потенциалом. При этом они достаточно широко мыслят, понимают и знают механизмы рыночной экономики западного типа, некоторые из них имеют опыт работы за рубежом. При этом российские консультанты обладают гибкостью мышления, они выходят в своих рекомендациях за рамки стандартов, принятых в мировой экономике, что является их несомненным достоинством, так как нестандартное мышление больше соответствует условиям России. Исходя из российской практики они предлагают более реалистические решения⁴.

¹ Евстигнеева Т.В., Рыбченко С.А. Указ. соч. С. 3.

² Тепфер Й. Консультирование по процессу в российских организациях: сложности, связанные с культурными особенностями // "Управление персоналом. 2000. № 1.

³ Тепфер Й. Указ. соч.

⁴ Попов В.М., Ляпунов С.И., Касаткин Л.Л. Указ. соч.

ВИРТУАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА В БИЗНЕСЕ

На сегодняшний день цивилизованный мир выбрал особое направление развития, которое неразрывно связано с тотальной компьютеризацией и объединением в глобальные информационные сети.

Такие направления как электронный бизнес, электронная торговля и коммерция, электронный маркетинг, электронная реклама, электронные биржи, электронное страхование, электронная логистика и т.д. ассоциируются у многих специалистов-практиков с определенной сферой наиболее эффективной деятельности.

Свое современное развитие логистика получила, в основном, благодаря появлению и развитию коммуникационных, технических, скоростных, технологичных средств передачи и обработки информационных данных. Поэтому не случайно в основе процесса управления материальными, финансовыми, кадровыми, транспортными потоками лежат технологии и инструментарий обработки информации, циркулирующей в логистических системах.

Информационные потоки являются весьма специфическим объектом экономической системы, для управления которым необходима тщательная разработка как общих, глобальных на макроуровне, так и самостоятельных интеллектуальных информационных систем на микро- уровне с соответствующим программным обеспечением и сопровождением.

Совершенно очевидно, что оперативная и эффективная работа информационной системы логистики возможна лишь при условии, если необходимая и полезная информация предварительно была найдена, собрана, обработана, классифицирована, закодирована и находится в доступном для пользователей месте на предметно и функционально-ориентированных серверах собственных компьютерных сетей и сети Internet.

В настоящее время особый интерес представляет виртуальная логистика. Одним из примеров использования данного направления является логистика нового уровня на рынке зерновых культур IDK.ru.

Торговля зерном ведется на нескольких площадках. Первая из них - "Зерно Он-Лайн", которая позволяет своим участникам искать контрагентов через терминал, установленный на собственном компьютере.

Конкурент "Зерно Он-Лайн" - межрегиональная торговая система "Зерно", которая имеет собственные промышленные мощности по переработке зерна, осуществляет продажу собственной продукции на собственной же площадке. МТС "Зерно" является торгово-информационной системой.

Третьей торговой площадкой является IDK, которая позволяет рассчитать любую заявку в России и странах СНГ, ее параметры относительно других заявок с учетом качественных характеристик товара и накладных расходов. Чтобы достигнуть этого результата, все предложенные товары были классифицированы, а в систему интегрирован расчет железнодорожных перевозок, автомаршруты и таможенные процедуры. В конце весны 2005 г. этот программный продукт был запущен в Internet.

С учетом данных заявки система позволяет за одну секунду отсортировать все предложения. Причем при расчетах учитываются множество параметров, включая качественные характеристики. Система "рассчитает" стоимость перевозки и "выстроит" результаты потенциальных контрагентов, начиная с самых выгодных.

Площадка дает возможность торговаться. Участники могут корректировать условия сделки и отправлять друг другу встречные предложения. Чтобы облегчить ведение переговоров, в торговую площадку IDK встроена система внутренней почтовой связи и видеоконференции. Это позволяет участникам заранее познакомиться друг с другом и обсудить детали сделки с использованием веб-камеры. Кроме основной расчетной системы на площадке выложены отдельно составляющие этой логистической системы: автомаршрут, железнодорожный тариф, таможня.

Расчетный центр торговой площадки позволяет рассчитывать одновременно 1000 железнодорожных маршрутов, что позволяет работать в системе большому количеству пользователей одновременно. В базе свыше 9000 станций. Пользователь получает полную картину о маршруте следования с указанием всех станций перехода, расстояний и времени перевозки, а также расчет стоимости транспортировки, как всей партии, так и за условную единицу измерения груза.

Завершена работа над интеграцией в комплекс IDK.ru системы расчета таможенных процедур, таким образом, площадка способна рассчитать стоимость экспортно-импортных контрактов. Это позволит участникам торговой системы получать кроме информации о железнодорожных тарифах, погрузки-разгрузки, также и таможенную пошлину на ввоз или вывоз груза в зависимости от объемов, стоимости и категории товара. Теперь логистика возможных сделок считается и по экспортно-импортным контрактам.

Логистические компании уже достаточно активно используют возможности локальных и открытых глобальных сетевых информационных технологий. Снижение количества уровней управления, уменьшение количества обслуживающего персонала, повышение прозрачности и гибкости, ориентация на пользователя, снижение времени на поиск клиента, расчет доставки партии товара, уменьшение средней стоимости обработки товаротранспортных документов, сокращение складских запасов - все это стало возможным благодаря интегрированию новых логистических онлайн-решений в работу предприятия¹.

О.В. Юдакова

*Самарский государственный
экономический университет*

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА НА РЫНКЕ УСЛУГ

В настоящее время находится немало теоретиков и практиков отечественного бизнеса, которые ставят под сомнение необходимость формирования стратегии для российских компаний, объясняя свою позицию очень быстрой динамикой развития бизнеса на рынке услуг.

¹ См. также: *Майоров С.И.* Информационный бизнес: коммерческое распространение и маркетинг. М., 2010; URL: <http://abc.vvsu.ru>; <http://www.cnews.ru>.

У многих предприятий сферы услуг часто нет даже официального документа под названием "стратегия". Но "все течет, все меняется", изменилась ситуация и в сфере услуг.

Теперь решающую роль в успехе экономической деятельности данных фирм играет стратегический маркетинг и маркетинговые стратегии. Именно они позволяют предприятиям сферы услуг добиться конкурентного преимущества, создать потребительскую ценность услуги и правильно выбрать стратегические ориентиры бизнеса.

Наиболее значимые для маркетинговой деятельности предприятий сферы услуг считаются функциональные маркетинговые стратегии:

- стратегии сегментирования рынка, позволяющие выбрать целевой рыночный сегмент;

- стратегии позиционирования, предоставляющие возможность определить привлекательное положение предоставляемых услуг предприятия на выбранном сегменте рынка.

Сложность стратегии сегментации связана с особенностями предоставляемого продукта - услуги и необходимости персонального взаимодействия с клиентами.

Основными критериями сегментирования на рынке услуг считаются: географические и экономические (например, критерий доходности) признаки, а также трудоемкость предоставления услуги и степень взаимодействия или кастомизации. Как показано на рисунке, с учетом этих признаков можно выделить следующие стратегические сегменты на рынке услуг.

<i>Степень взаимодействия и кастомизации</i>				
Трудоемкость	Низкая	"Фабрики услуг" Авиакомпании Грузоперевозки Гостиницы	"Сервисные мастерские" Больницы Автосервис Другие виды ремонта	
	Высокая	Массовые услуги Розничная торговля Оптовая торговля Школы	Профессиональные услуги Врачи Юристы Бухгалтеры	
		Низкая		Высокая

Рис. Матрица процесса оказания услуг

Данные виды стратегических сегментов благодаря инновационным процессам могут меняться и фирмы, предоставляющие услуги могут переходить из левосторонних квадрантов в правосторонние. Например, внутри многих торговых центров часто открываются бутики, где уровень кастомизации - взаимодействия с покупателями высокий.

Для обоснованного выбора *стратегий позиционирования* необходимо рассмотреть и проанализировать характер восприятия фирмы целевыми группами, как воспринимается потребителем позиции конкурирующих марок, какую позицию лучше занять в данном сегменте с учетом ожиданий потенциальных потребителей и др.

Позиционирование услуги на рынке означает предложение самого "товара" и его имиджа, которое позволит целевому сегменту:

- четко уяснить содержание предложения и репутацию компании,
- понять его отличие (преимущество) от конкурентов.

Можно предложить следующие варианты стратегии позиционирования:

- Специализация по конечным пользователям. Например, компания, оказывающая юридические услуги может специализироваться на уголовном, гражданском или промышленном рынке.

- Специализация по вертикали. Компания специализируется на определенных вертикальных уровнях производства, распределения или цепочки создания стоимости. Например, компания концентрирует усилия на оказании услуг по предпродажному и послепродажному сервису, как элементу цепочки распределения.

- Специализация в зависимости от размеров клиентов. Компания сосредотачивается на консалтинговом обслуживании только крупных клиентов.

- Географическая специализация. Компания оказывает услуги в определенной местности или регионе. Например, салон парикмахерских услуг, где большей частью клиентов является местная контактная аудитория.

- Продуктовая специализация. Компания выпускает только один продукт или единственную товарную линию или один вид услуг. Например, торговая компания может заниматься продажами только галстуков или носков (сети магазинов Tie Rack и Socks-Box или агентство Rent-a-Wreck сдает в аренду только подержанные машины).

- Специализация на индивидуальном обслуживании покупателей. Например, ателье, которые специализируются на индивидуальном пошиве одежды или фирмы, оказывающие ремонтно-строительные услуги по индивидуальному проекту.

- Специализация на определенном соотношении качество/цена. Компания фокусирует внимание на производстве либо высококачественной, либо дешевой продукции. Например, частные компании, оказывающие медицинские услуги стараются привлекать клиентов именно сочетанием высококачественных услуг с социальными ценами на них.

- Специализация на обслуживании. Фирма предлагает одну или несколько услуг, которые не предоставляются другими компаниями. Примером служит банк, который принимает, например, заявки на кредит по телефону, а посыльный доставляет необходимую сумму заемщику.

Таким образом, стратегии сегментации и позиционирования позволяют найти лучшие способы удовлетворения запросов потребителей с учетом быстрой динамики развития бизнеса на рынке услуг.

СОДЕРЖАНИЕ

Резервы повышения эффективности использования инновационно-технологического потенциала предприятий промышленности

Татарских Б.Я. Организационно-экономические механизмы повышения технологического потенциала отечественного машиностроения	3
Анисимова В.Ю. Особенности классического финансового анализа инвестиционных проектов	13
Бухлова И.Ю. Современные технологии технического обслуживания и ремонта оборудования производства на базе аутсорсинга	19
Герасимов Б.Н. Влияние параметров экономических систем на выбор управленческих процессов	22
Дубровина Н.А. Показатели эффективности научно-технического развития машиностроения	26
Ибрагимов М.Р. Формирование организационной структуры управления научно-техническим потенциалом на машиностроительных предприятиях	30
Калиниченко М.В. Вопросы повышения результативности хозяйственной деятельности на предприятиях нефтепереработки	33
Карсунцева О.В. Принципы стратегического управления производственным потенциалом предприятия	36
Касатов А.Д. Экономические методы управления: понятие, сущность, содержание	42
Козин С.В. Проблемы формирования стратегии развития предприятия в условиях инновационно-ориентированной экономики	48
Колоскова А.В. Кластерная политика как один из факторов привлечения инвестиций	54
Лапа Е.А. Цели и задачи социально-экономического развития региона. Оценка социально-экономического развития Самарской области	58
Макаров К.А. Основные направления повышения эффективности деятельности службы материально-технического снабжения предприятия	62
Матиенко Н.Н., Горбунов О.Ю. Оценка чувствительности инвестиционного проекта к воздействию факторов риска	67
Мост Е.С. Экологизация производственной сферы как основа инновационного устойчивого развития региона	69
Ротман Е.Г. Технологические и экономические вопросы рационального использования ресурсов в машиностроительном комплексе	72
Рустенова Э.А. Научно-технологический потенциал машиностроительного производства Казахстана	76

Ряднов К.В. О приоритетах государственной промышленной политики в условиях вступления в ВТО	80
Спиркин А.В. Направления инновационного развития производства буровых долот	82
Сутулова А.Е. Необходимость государственного управления инновационным и инвестиционным развитием машиностроения	86
Токар А.Е., Ерошевский С.А. Аутсорсинг как инструмент оптимизации затрат предприятия	90
Филиппова О.С. Влияние инвестиционных рисков на развитие инновационно-технологического потенциала предприятий машиностроения	96
Храмова Е.С. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия	99
Чугунова Е.Ф. Потенциал Самарской области	102

Развитие внешнеэкономической деятельности российских организаций в экономическом пространстве ВТО

Андреева Е.С. Развитие бизнес-процессов внешнеэкономической деятельности предприятий ракетно-космической отрасли в экономическом пространстве ВТО	105
Беляева Н.Н., Никитина Е.К. Модернизация машиностроительного комплекса в экономическом пространстве ВТО	108
Бойко Т.П., Никитина Н.В. Экспортная стратегия ОАО "АВТОВАЗ" в экономическом пространстве ВТО	112
Васильев А.А. Анализ зарубежного опыта систем венчурного инвестирования ...	117
Волкодавова Е.В., Погорелова Е.В. Рынок ВТО для российских промышленных предприятий: новые знания, новый опыт	119
Гейст А.Н. Развитие внешнеэкономической деятельности российских предприятий после вступления в ВТО	124
Голодяевский М.А. Инновационное развитие авиакосмического кластера Самарской области в условиях ВТО	126
Горбунова В.С. Проблемы и перспективы экспортно-импортной деятельности промышленных предприятий в условиях ВТО	128
Дырина В.В. Перспективы развития российских предприятий в условиях ВТО	131
Егорова А.В. Актуальные вопросы управления затратами на промышленных предприятиях в условиях вступления России в ВТО	133
Закирова Ю.Р., Волкодавова Е.В. Направления развития российской фармацевтической промышленности в условиях ВТО	137
Игнатьева О.И. Последствия вступления России в ВТО для предприятий промышленности строительных материалов	139
Инкина Ю.О. Влияние вступления в ВТО на российскую банковскую систему	143
Касабян К.Х. Прогноз развития автомобильного рынка после вступления России в ВТО	145

Колупаева Т.В., Никитина Н.В. Перспективы развития Оренбургского агрохолдинга в условиях ВТО.....	148
Колядина В.А. Преимущества и риски деятельности российских банков в экономическом пространстве ВТО	153
Коротина М.А. Международный факторинг как механизм поддержки российского экспорта в условиях экономического пространства ВТО	156
Кутьин А.О. Национальная экономическая политика РФ в условиях ВТО на примере Самарской области	159
Макарова О.С. Развитие системы кредитования малого и среднего бизнеса России в условиях ВТО	162
Сагитова А.Т. Современное состояние и пути снижения безработицы в Республике Казахстан	165
Телэгисова Д.Ш. Региональные проблемы трансграничного сотрудничества Казахстана и России	167
Томазова О.В. Вступление России в ВТО: состояние и перспективы отечественного нефтяного сервиса	170
Фомина О.А. Распределение инвестиций по факторам производства после вступления России в ВТО.....	174
Ханбикова Л.В. Оценка экономических рисков промышленных предприятий, функционирующих в пространстве ВТО	178

Проблемы методологии статистического исследования бизнес-процессов

Баканач О.В., Проскура Н.В. Статистический анализ влияния факторов на уровень потребления основных продуктов питания	182
Блинова С.В. Эконометрическое моделирование дифференциации заработной платы регионов ПФО	187
Горлач А.Ю. Статистическое имитационное моделирование в управлении рисками реализации портфелей инвестиционных проектов.....	189
Даниленко Н.Н., Рубцова Н.В. Анализ состояния статистической базы туристской сферы региона и проблемы ее использования (на примере Прибайкалья).....	193
Котельникова А.С. Статистическая оценка дифференциации рынка жилья в регионах РФ.....	196
Максимов В.Л. Методы статистического исследования деятельности транспорта.....	199
Меркушова Н.И., Кот М.И. Система факторов, влияющих на размер депозитов населения.....	201
Нестеров В.В. Сервисная деятельность на современном этапе как объект статистического исследования	204
Рогачева М.А. Применение регрессионного анализа при исследовании дебиторской задолженности на предприятии	205

Степанова И.В., Лушпина Е.М. Статистическое исследование расходов на здравоохранение в регионах РФ	207
Токарев Ю.А. Актуальные задачи экологической статистики	209
Чистик О.Ф. Статистические методы анализа уровня жизни малодоходного населения России	211

Теория и практика управления трудом в условиях инновационной экономики

Бажанова Е.С., Гамбарова Э.А. Социально-экономические аспекты о беспечения безопасности труда человека на производстве	214
Беляева М.Г. Эффективна ли "эффективная заработная плата"?	216
Богатырева И.В. Совершенствование оплаты труда на основе грейдов	218
Бренер Ю.Г. Инновационная занятость как важная составляющая инновационной экономики	221
Вайсбурд В.А. Влияние тарифных ставок на состояние нормирования труда и выбор форм его оплаты	223
Дудин Г.А. Сбалансированные показатели и ключевые компетенции, их связь в управлении персоналом	226
Иванова А.С., Матвеева Е.А., Пирогов В.В. Бригадные методы организации труда в интегрированной системе управления производством ИСУП "Оптима"	231
Илюхина Л.А. Требования современного работодателя к качественным характеристикам рабочей силы	233
Картаевенко А.Ф. Особенности организации нормирования труда на крупных машиностроительных предприятиях	237
Киченко В.А. Этапы формирования управления трудом. Принципы и методы управления трудом в условиях инновационной экономики	239
Манцерева А.В. Управление фондом оплаты труда на основе системы коллективного премирования Скенлона	242
Лапшова Е.А. Проблемы молодых специалистов: совмещение обучения и работы	244
Подольн Е.А. Анализ зарубежной практики оценки результативности труда муниципальных служащих в целях материального стимулирования	247
Рыбакова Л.Ю. Анализ кадровых потребностей строительной отрасли Самарской области в молодых специалистах	251
Соловьев Д.П. Актуальные проблемы разработки теоретических основ управления персоналом	255
Федосеев Е.А. Вопросы нормирования труда в развивающейся экономике	257
Шавдина А.С. Управление персоналом инвестиционных нефтегазовых проектов	259
Щеколдин В.А. Системная организация нормирования труда на предприятии	260
Щелкунова С.А. Особенности мотивации персонала в России и на Западе	263

Оптимизация товародвижения предприятий на основе развития логистики, коммерции, маркетинга и сервиса

Бабаченко М.В. Состояние металлургической промышленности Российской Федерации как объекта логистики	266
Братухина Е.А. Новые подходы к организации закупок на предприятии	269
Бухалова Ю.П. Современное состояние и проблемы российского рынка стоматологических услуг	272
Войткевич Н.И., Костышева Я.В. Создание имиджа торговой марки с помощью брендинга	275
Войткевич Н.И., Черноярова М.В. Партизанский маркетинг: нестандартные идеи, приносящие прибыль	277
Давыдова Ю.А. Методы ранжирования газораспределительных организаций по эффективности услуг	279
Динукова О.А. Особенности строительной продукции как товара в системе маркетинга	284
Динукова О.А. Управление финансовыми потоками в логистике	287
Кальшенко В.Н., Сталькина У.М. Особенности маркетинговых коммуникаций в туризме	290
Карпов И.А. Конвергенция маркетинга и логистики в рамках брендинга	295
Кириллова Л.К. Развитие концептуальных подходов взаимодействия партнеров по цепи поставок	296
Китаев С.Е. Ключевые проблемы логистики в АПК	301
Кичаева Т.Ю. Актуальность совершенствования логистических процессов обслуживания клиентов в условиях риска с использованием подхода "шесть сигм"	303
Коржова Г.А. Развитие логистических услуг в медицинских организациях	307
Коржова Г.А. Современные маркетинговые подходы к проблеме привлечения и удержания потребителя в некоммерческом секторе экономики	309
Кошелев В.А. Методика факторного анализа строительного производства	310
Логинова Е.В. Логистизация форм поставок продукции в системе товародвижения	317
Маркова Т.Э. Тенденции развития рынка полимерной продукции	319
Моткова М.А. Клиентоориентированность продаж банковских продуктов	322
Павлова К.С. Специфика формирования цен на аудиторские услуги	324
Созонова Э.Э. Региональная инновационная система: состояние и проблемы (на примере Самарской области)	328
Сосунова Л.А., Кошелев В.А. Факторы кластерной организации строительного комплекса	331
Тойменцева И.А. Эффективная стратегия, основанная на принципах логистики, как фактор повышения конкурентоспособности предприятий	337
Ушакова Ю.В. Логистический характер формирования услуги как продукта	340
Феофанова Т.И. Проблемы применения зарубежного опыта в России в сфере консалтинговых услуг	342
Швецова Е.В. Виртуальная логистика в бизнесе	345
Юдакова О.В. Функциональные маркетинговые стратегии как фактор развития бизнеса на рынке услуг	346

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы
11-й Международной научно-практической конференции
15-16 ноября 2012 года

Часть 2

Резервы повышения эффективности использования
инновационно-технологического потенциала предприятий промышленности.
Развитие внешнеэкономической деятельности российских организаций
в экономическом пространстве ВТО. Проблемы методологии
статистического исследования бизнес-процессов. Теория и практика
управления трудом в условиях инновационной экономики.
Оптимизация товародвижения предприятий на основе развития
логистики, коммерции, маркетинга и сервиса

Материалы представлены в авторской редакции

Издательская группа: С.Л. Бренер, Н.И. Здоровенко, Ю.С. Смирнова

Подписано в печать 30.11.2012. Формат 60x84/16.
Бум. офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 20,58 (22,13).
Уч.-изд. л. 28,37. Тираж 500 экз. Заказ №

Самарский государственный экономический университет.
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.

