

Федеральное агентство по образованию
Правительство Самарской области
ЦЭМИ РАН
Самарский государственный экономический университет
Университет г. Гиссен (Германия)
Самарский государственный технический университет
Самарский государственный аэрокосмический университет
Международная академия организационных наук (МАОН)
Международная академия корпоративного управления (МАКУ)
Территориальный орган Федеральной службы
государственной статистики по Самарской области
Международная академия инвестиций
Вольное экономическое общество

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы

6-й Международной научно-практической конференции

11-12 октября 2007 года

Часть 1

Теоретические и институциональные проблемы развития
предпринимательской деятельности. Эффективность
научно-технического прогресса в промышленности

Самара 2007

Печатается по решению редакционно-издательского совета Самарского государственного экономического университета

Редакционная коллегия: д-р экон. наук, проф. **А.П. Жабин**, д-р экон. наук, проф. **Е.В. Зарова** (отв. редактор), д-р экон. наук, проф. **Ю.В. Матвеев**, канд. экон. наук, проф. **Н.А. Чечин**, д-р экон. наук, проф. **Б.Я. Татарских**, д-р экон. наук, проф. **Л.А. Сосунова**, д-р техн. наук, проф. **В.К. Чертыковцев**, канд. экон. наук, проф. **В.А. Шеколкин**, д-р экон. наук, проф. **С.А. Андреев**, канд. экон. наук, доц. **Е.В. Волкодавова**, д-р юрид. наук, доц. **А.Е. Пилецкий**, д-р экон. наук, проф. **С.В. Пестриков**, канд. экон. наук, проф. **Г.И. Чудилин**, д-р пед. наук, проф. **А.Г. Абросимов**, д-р экон. наук, проф. **В.А. Носков**, канд. филол. наук, д-р пед. наук, проф. **Г.В. Глухов**, канд. филол. наук **А.В. Прокаев** (Центр международных связей СГЭУ), канд. экон. наук, доц. **З.Н. Семашкина** (отв. секретарь)

П78 **Проблемы развития предприятий: теория и практика:** материалы 6-й Междунар. науч.-практ. конф., 11-12 окт. 2007 г. [Текст] / [редкол.: А.П. Жабин, Е.В. Зарова (отв. ред.) и др.]. - Ч. 1. Теоретические и институциональные проблемы развития предпринимательской деятельности. Эффективность научно-технического прогресса в промышленности. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2007. - 288 с.

ISBN 978-5-94622-216-7

Рассматривается комплекс научно-теоретических и методических вопросов деятельности предприятия в современных условиях: направления повышения их конкурентоспособности и финансовой устойчивости, кадровое, правовое, информационное и организационное обеспечение деятельности; совершенствование механизма управления, реструктуризация, методы и модели стратегической ориентации предприятий.

Предлагаются новые научно-методические подходы к экономическому и организационному развитию и антикризисному управлению в рыночных условиях, дается анализ теоретических и методологических подходов по проблемам развития современных предприятий, обобщается опыт их работы.

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

УДК 638
ББК У 9(2)301

ISBN 978-5-94622-216-7

© Самарский государственный
экономический университет, 2007

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В.И. Ахмеева

*Самарский государственный
экономический университет*

**ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
КАК ОСНОВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
МУНИЦИПАЛЬНОГО СЕКТОРА**

Имущественные отношения генетически взаимосвязанными с экономическими отношениями собственности. Они представляют собой волевой аспект присвоения, имеют свой объект, способ действия и сферу осуществления и при этом регулируются действующим законодательством, в первую очередь, правом собственности.

Имущественные отношения муниципальной собственности имеют следующую структуру:

- движимое имущество, которое включается в имущественный оборот через юридические лица. Муниципальные предприятия и учреждения владеют, используют и распоряжаются вверенным им имуществом на праве хозяйственного ведения (ст. 294 ГК РФ) или оперативного управления (ст. 296 ГК РФ). Непосредственное использование полезных свойств муниципальной собственности (имущества) направлено на производство муниципальных благ и услуг;

- недвижимое имущество включается в имущественный оборот также через юридические лица. Непосредственное использование полезных свойств муниципальной собственности (имущества) является, с одной стороны, условием развития бизнеса на территории муниципального образования, с другой - источником доходов местных бюджетов;

- муниципальная казна, которая включает: средства местного бюджета, доходы от использования муниципальной собственности в хозяйственном обороте (арендная плата, дивиденды по акциям муниципальной собственности в акционерных предприятиях). Муниципальная казна призвана обеспечивать предоставление муниципальных общественных благ, финансово и материально обеспечивать деятельность органов местного самоуправления.

Имущественные отношения муниципальной собственности в хозяйственном обороте имеют различные правовые режимы, которые можно подразделить на три группы.

Во-первых, объекты муниципальной собственности, необходимые для реализации качественных функций собственника и непосредственно управляемые им самим. К данной группе следует отнести средства местных бюджетов и внебюджетных

фондов, а также иное муниципальное имущество, закрепленное во владение, пользование и распоряжение за органами местного самоуправления, т. е. муниципальную казну (ст. 215 п. 3 Гражданского кодекса (ГК) РФ).

Во-вторых, унитарные муниципальные предприятия, которым имущество принадлежит на праве хозяйственного ведения (ст. 294 ГК РФ). Особенность данной организационно-правовой формы хозяйствования заключается в том, что имущественные права имеют ограничения по сравнению с правом собственности.

В-третьих, казенные предприятия и учреждения (образования, здравоохранения, культуры), которые в отношении закрепленного за ними на праве оперативного управления имущества осуществляют права владения, пользования и распоряжения им, в соответствии с целями своей деятельности и назначением имущества (ст. 296 ГК РФ).

Таким образом, правовой режим имущественных отношений муниципальной собственности обусловлен особенностями включения объектов муниципальной собственности в экономически функциональное состояние, а также способами и формами присвоения муниципального сектора.

На основе критерия имущественных прав муниципальный сектор экономики представляет собой совокупность группировок хозяйствующих субъектов, качественно отличающихся друг от друга. Отличия группировок хозяйствующих субъектов муниципального сектора обуславливаются тем, что блага, предоставляемые населению, как правило, делятся на две категории: во-первых, блага, которые предоставляются всему населению (здравоохранение, образование, пожарная служба, парки, зоны отдыха); во-вторых, блага, к которым население может иметь доступ, а может и не иметь (водопровод, канализация, уборка мусора). Как правило, блага первой категории финансируются из местных бюджетов, за счет налоговых поступлений, поскольку трудно провести различие между теми, кто пользуется услугами, и теми, кто должен платить за них. Вторая категория благ отличается от первой тем, что в этом случае достаточно легко определить объем услуг, предоставляемых непосредственно потребителям. При этом качественно отличные группировки хозяйствующих субъектов имеют однородную организацию производства, выражающуюся в экономической власти органов местного самоуправления, которые осуществляют распределение и присвоение продукта, созданного с использованием имущества, принадлежащего им, и в наличии особых источников финансирования производства.

Объекты муниципальной собственности в процессе производства выступают как капитал муниципальных предприятий. В РФ такие предприятия функционируют как "унитарные коммерческие организации на праве хозяйственного ведения"¹. Данная организационно-правовая форма предприятий муниципального сектора создает условия для включения объектов муниципальной собственности в хозяйственный оборот и выражает отношения муниципальной собственности. Принцип унитарности означает отсутствие у хозяйствующего субъекта права собственности на закрепленное за ним имущество, неделимость, невозможность распределения его по вкладам, долям и паям, т. е. отчуждение собственности хозяйствующим субъектом. Произведенная муниципальными предприятиями продукция и доходы поступают в хозяйственное ведение, а не в собственность предприятия, т.е. результаты производства присваиваются местным самоуправлением.

Функционирование муниципальных предприятий на праве хозяйственного ведения означает, что муниципальная собственность не отчуждается, но вместе с тем хозяйствующий

щему субъекту передаются все имущественные права. Следовательно, муниципальная собственность в процессе производства распадается на капитал-собственность и капитал-функцию. Собственность на капитал сохраняется за органами местного самоуправления и вместе с тем все имущественные права владения, пользования и распоряжения передаются хозяйствующему субъекту. Отношения муниципальной собственности в процессе производства, таким образом, реализуются в отчуждении прав на использование собственности (собственность-функция), возмездности (возвратности) капитала-собственности, платности пользования имуществом и денежным капиталом. Плата за капитал (имущество и денежные средства) является надежным и гарантированным источником воспроизводства муниципальной собственности и формой ее экономической реализации, а отношения муниципальной собственности превращаются в специфическую форму воспроизводственного процесса.

Функцию собственника органы местного самоуправления реализуют путем определения объема производства предприятиям муниципального сектора, регулирования цен и тарифов. Хозяйственная самостоятельность муниципальных предприятий реализуется в выборе поставщиков, привлечении рабочей силы на рыночной основе, т. е. в установлении экономически выгодных связей для производства муниципальных общественных благ. Таким образом, привлечение ресурсов в процесс производства муниципального сектора осуществляется на рыночных принципах. Отношения муниципальной собственности реализуются в процессе производства, обмена и распределения созданного продукта.

Распределение продукта, произведенного в муниципальном секторе экономики, тесно связано с особенностями финансирования затрат производства. Источниками покрытия издержек муниципальных предприятий являются не только платежи потребителей, но и бюджетные дотации.

Таким образом, отношения муниципальной собственности в процессе функционирования предприятий муниципального сектора реализуются в имущественных отношениях.

* * *

¹ О государственных и муниципальных унитарных предприятиях: Федер. закон от 14 нояб. 2002 г. № 161-ФЗ // Экон. газ. 2000. № 51. С. 7.

Е.А. Безгласная
*Самарский государственный
экономический университет*

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Традиционные направления государственного вмешательства в развитие экономики связаны с необходимостью достижения целей экономического роста. Прямые и косвенные меры государственных усилий направлены на формирование бла-

гоприятных условий для функционирования всей экономической системы. Актуальным в настоящее время является вопрос обеспечения конкурентных преимуществ экономики России в целом и отдельных ее компонентов в частности.

Становится общепризнанным фактом, что в условиях глобализации для любой страны важным условием устойчивости и экономической независимости является ее внутренняя организация, включая способность быстро и четко реагировать на изменения внутренней и внешней конъюнктуры как отдельных регионов, так и страны в целом, осуществлять быструю адаптацию за счет средств инновационной политики. Таким образом, требования к высокой организации локальных систем, как более мобильных в сравнении с глобальной системой, значительно возрастают. Этот процесс ставит остро вопрос разработки и реализации региональной инновационной политики, а также вопрос формирования инновационного микроклимата региона.

В мировой практике существуют различные способы активизации и совершенствования инновационной среды региона. К ним можно отнести формирование в регионе развитой инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, региональные инновационные фонды), создание сети трансфера технологий (пропаганда результатов инновационной деятельности и распространение инноваций с привлечением торгово-промышленных палат за пределами регионов), прямую и косвенную финансовую поддержку инновационных проектов, а также кластерный подход в реализации инновационной политики.

С точки зрения отдельного предприятия его выигрыш в условиях жесткой конкурентной борьбы зависит от собственных конкурентных преимуществ и инфраструктурной поддержки. Устойчивое крупное предприятие, деятельность которого направлена на внешнюю экономическую деятельность, находится в значительном благоприятном отрыве от мелких конкурентов. Однако, чтобы создать крупное предприятие и вывести его на нужную траекторию развития необходимо значительное время и крупные финансовые вложения, против чего резко выступает современная конкурентная среда. Альтернативой крупному предприятию вполне может стать кластер.

Согласно теории Майкла Портера, кластер - это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители, посредники) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. Таким образом, под кластером понимается сеть независимых производственных и (или) сервисных фирм, включая их поставщиков, создателей технологий и ноу-хау (университеты, научно-исследовательские институты, инжиниринговые компании), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости.

Выделяют три вида кластеров:

- региональные (регионально ограниченные объединения вокруг научного или промышленного центра);
- вертикальные (объединения внутри одного производственного процесса, например, цепочка "поставщик - производитель - сбытовик - клиент");

- горизонтальные (объединение различных отраслей промышленности в один мегакластер, например, "химический кластер" или на еще более высоком уровне агрегации "агропромышленный кластер").

Главная особенность кластера - его инновационная ориентированность. Опыт США (поддержка и стимулирование образования инновационных кластеров - феномен Силиконовой долины) показывает, что инновационные (промышленные) кластеры могут формироваться на уровне региона, где высока концентрация взаимосвязанных отраслей. По данным Гарвардской школы бизнеса, в экономике США более 32% занятости, не включая бюджетный сектор, обеспечивают кластеры. В экономике Швеции, в кластерах занято 39% работоспособного населения, не включая бюджетников. Производительность труда в таких секторах выше среднестрановой на 44%. Более того, как утверждают в той же Гарвардской школе бизнеса, кластерный сектор является главной движущей силой развития секторов, которые обслуживают локальный рынок. Но, пожалуй, главным является следующее: чем больше развиты кластеры в отдельной стране, тем выше в этой стране уровень жизни населения и конкурентоспособность компаний.

Эксперты выделяют две основные модели, в рамках которых осуществляется кластерная политика в отдельных странах, - либеральную и дирижистскую. Либеральная кластерная стратегия характерна для тех стран, которые по традиции проводят либеральную экономическую политику и многое отдают на откуп рынку. Это США, Великобритания, Австралия и Канада. Дирижистскую кластерную политику, соответственно, проводят власти тех стран, которые активно вовлечены в экономическую жизнь страны. Среди них, например, Франция, Корея, Сингапур, Япония, Швеция, Финляндия, Словения.

Выделяют три принципиальных отличия дирижистской модели кластерной политики от классической либеральной. Первое заключается в выборе приоритетов. Дирижисты на государственном уровне выбирают отраслевые и региональные приоритеты и те кластеры, которые намерены развивать. Либеральная же кластерная политика выращивает кластеры, которые изначально были сформированы рынком. Второе отличие заключается в том, что дирижисты целенаправленно создают инфраструктуру для приоритетных кластеров: филиалы университетов, научно-исследовательские институты, аэропорты, дороги и т. д. Либеральные правительства, напротив, крайне редко участвуют в создании инфраструктуры для кластеров. Третье, принципиальное отличие дирижистской кластерной политики от либеральной выражается ролью региона, где создается кластер. Дирижисты самостоятельно выбирают регион для создания кластера, а также определяют объем его финансирования. Либералы же создают стимулы для региональных властей, на которых лежит вся ответственность за создаваемый кластер.

Для России кластерный подход - весьма перспективное направление повышения конкурентоспособности продукции и механизм активизации инновационных процессов в регионах. Однако, по мнению экспертов, развитие кластеров происходит во многом спонтанно. Таким образом, разработка Концепции кластерной политики позволит определить необходимую нормативно-правовую базу, организационные механизмы, процедуры, способы финансовой поддержки кластерных инициатив регионов, в том числе позволит нарастить потенциал инновационного предпринимательства.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ВЫСОКООРГАНИЗОВАННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

В хозяйственной деятельности осознание ограниченности определенного ресурса влечет за собой выработку юридических норм его использования (с персонализацией субъекта собственности), юридическую кодификацию отношений собственников и несобственников относительно использования факторов производства.

Как известно, право собственности на ресурс обычно распределено между несколькими собственниками, обладателями отдельных правомочий. Какими принципами регулируется это распределение и всегда ли оно создает предпосылки для эффективного использования собственности? Ответ на данные вопросы дает теорема Коуза: "Если права собственности четко специфицированы и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода". Иными словами, первоначальное распределение прав собственности не влияет на структуру производства, так как в конечном счете каждое из правомочий окажется в руках собственника, способного предложить за него наивысшую цену на основе наиболее эффективного использования данного правомочия.

Используемый в теореме Коуза термин "трансакционные издержки" означает все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий и получением информации. Но в рамках институциональной теории нет единства в объяснении природы трансакционных издержек. Известно как минимум три варианта объяснения их природы: подход теории трансакционных издержек, теории общественного выбора и теории соглашений.

Подход теории трансакционных издержек связан с изменением неоклассического постулата, согласно которому издержки на получение информации отсутствуют и индивиды обладают всем объемом информации о сделке. Ключевым моментом здесь является допущение существования издержек по идентификации продавцов и цен - информационных издержек.

Теория общественного выбора связывает возникновение трансакционных издержек с проблемами, которые сопровождают любое согласование позиций индивидов по вопросу общественных благ. Речь идет о невозможности достижения соответствующего соглашения ввиду стремления индивидов переложить издержки получения желаемого результата на окружающих. То есть обмен правомочиями всегда связан с издержками согласования, которые тем выше, чем больше число участников обмена правомочиями.

С точки зрения теории соглашений трансакционные издержки являются не чем иным, как издержками согласования требований прямо противоположных норм, они

неизбежно возникают по мере усложнения деятельности в смысле появления в ней элементов различных соглашений.

Рассмотрев теорему Коуза, проанализируем период преобразования в России государственных предприятий в акционерные общества. Имел ли место процесс последующего перераспределения правомочий в пользу наиболее эффективных собственников? Действительно, процесс перераспределения собственности начался практически сразу после первоначальной спецификации правомочий: акции концентрировались либо в руках администрации предприятия, либо в руках внешнего инвестора. Среди промышленных предприятий, преобразованных в акционерные общества в результате приватизации, к концу 1997 г. большинство перешло под контроль администрации.

Иными словами, за два-три года прошедших после первоначальной спецификации прав собственности, право владения на большинстве предприятий перешло из рук коллектива в руки администрации и реже - внешнего инвестора.

Однако в реальности распределение правомочий в акционерных обществах, созданных путем преобразования государственной собственности, гораздо сложнее. Все чаще для описания сложившихся на этих предприятиях отношений собственности используются термины "рекомбинированная" или "переплетенная" собственность. Под рекомбинированной собственностью понимается несовпадение законодательно закрепленных и реальных прав собственности, "размытость" механизмов контроля и организационных границ предприятия. Термин "переплетенная" собственность обращает внимание на тот факт, что помимо законодательно закрепленных обладателей права владения - администрации и внешних инвесторов, функции контроля за деятельностью предприятия осуществляют его смежники, основные поставщики, сбытовые фирмы и потребители.

Почему же законодательно закрепленная структура собственности не отражает реальной ситуации, где право владения распределено между многими экономическими субъектами? Что мешает оперативному перераспределению законодательно специфицированных правомочий, когда их пучок изменяет конфигурацию с каждым изменением ситуации на рынке и, следовательно, появлением новых эффективных собственников?

Оперативному перераспределению законодательно специфицированных правомочий в России мешают значительные размеры транзакционных издержек, основную часть которых несут сами экономические агенты. Это связано со слабостью законодательных институтов, с отсутствием зачастую специального образования в области экономики и права у законодателей, с мизерными затратами государства на судебную и правоохранительную деятельность. И именно запредельно высокая величина транзакционных издержек в расчете на одну транзакцию объясняет, почему теорема Коуза при анализе процесса преобразования государственной собственности в акционерную "не работает". Можно предложить следующие несколько способов снижения транзакционных издержек.

Сначала поговорим о том, что может сделать сама компания.

Как известно, основными источниками транзакционных издержек являются специфичность актива, неопределенность внешних условий и непредсказуемость

контрагент. Степень специфичности активов можно оценить на основе баланса компании. Для оценки степени специфичности человеческих активов полезно иметь сведения о положении на рынке требуемой рабочей силы. В случае нематериальных активов имеет смысл не только их сравнительная оценка по балансовой стоимости (капитализированные затраты); существуют методики оценки интеллектуальной собственности, разработанные многими западными и отечественными специалистами.

Второй этап - определение основных источников транзакционных издержек с помощью анализа финансовой отчетности, а также при помощи экспертных оценок сотрудников соответствующих отделов компании и анализа контрактов (анализируются продолжительность взаимоотношений, их сильные и слабые стороны, основные предметы согласований и споров). Это позволит также разделить контрагентов компании по величине и характеру транзакционных издержек (издержки поиска информации, издержки согласования, измерения, защиты прав собственности, оппортунистического поведения и т.д.).

На третьем этапе проводится анализ эффективности внутренней структуры (внутрифирменных потоков информации и координации деятельности подразделений) на основе коэффициентов оборачиваемости и уровня запасов.

В рамках заключительного четвертого этапа полученные результаты сравниваются со среднеотраслевыми показателями, соотносятся друг с другом и с целями компании. Специфичность актива приводит обычно к зависимости от партнеров, что усложняет процесс взаимодействия. В поддержку транзакций со специфичными активами должны создаваться дополнительные контрактные и организационные гарантии (от увеличения контроля компании за той или иной сферой рыночных взаимодействий до так называемых корпоративных транзакций). С учетом степени специфичности активов и их характера определяются возможные направления сокращения транзакционных издержек; в бизнес-коммуникации компании вносятся соответствующие коррективы.

Каждой организации соответствует своя конфигурация транзакционных издержек, поэтому предлагаемая методика содержит лишь общие направления действий.

С целью пресечения оппортунистического поведения внутри фирмы необходимо создать положение, при котором субъект управления отождествлял бы свое положение с проблемной ситуацией, то есть создать "ассоциативную атмосферу". Властные отношения и делегирование "агентами" контроля над своими действиями не ликвидируются, просто функции контроля и распределения задач поочередно выполняются всеми участниками организации, что стимулирует передачу только достоверной информации: "Производительность повышается благодаря чувству ответственности за внесение справедливого вклада в общее дело" [Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. P. 38, 44]. Необходимо совершенствовать и материальные стимулы работников.

Можно выделить еще один способ снижения транзакционных издержек. В экономической жизни существует довольно много ситуаций, когда зависимость продавца и покупателя находится на высоком уровне, и их нормальная работа требует обеспечения очень стабильного характера отношений. Наиболее очевидный способ реализации таких условий - *вертикальная интеграция*, то есть организация тран-

сакций внутри одной фирмы посредством иерархической системы административного контроля в условиях общей собственности. При вертикальной интеграции корректировка (адаптация) условий сделок происходит легче, так как единые отношения собственности создают потребности в максимизации общей прибыли. В некоторых случаях сильная взаимозависимость может естественным образом возникнуть даже при наличии большого числа потенциальных производителей и рыночного их отбора для выполнения заказов. Это происходит, например, тогда, когда победителю первичных торгов при осуществлении сделки оказывается выгодно инвестировать существенные средства в транзакционно-специфические активы, в том числе в человеческий капитал. Сторона, осуществившая такие инвестиции, получает серьезные преимущества над возможными соперниками при последующих торгах. Соответственно то, что поначалу было конкуренцией в условиях большого числа участников торгов, в дальнейшем эффективно трансформируется в отношения долгосрочного двустороннего договора поставки. Естественно, каждый из них имеет некоторую склонность к оппортунизму, что в наибольшей степени проявляется при попытке адаптироваться к непредвиденным обстоятельствам и может привести к дорогостоящим тяжбам и прочим транзакционным издержкам. Поэтому в таком случае часто возникает потребность в структурах управления, ослабляющих оппортунизм и иными способами содействующих выработке доверия.

В российских условиях мощным побудительным мотивом к объединению смежных стадий производства является возможность ослабления проблемы неплатежей. В результате вертикальной интеграции предприятия начальных стадий передела могут получить выход на конечного потребителя или на экспортные поставки, то есть напрямую выручать за свою продукцию "живые деньги". Такая ситуация позволяет повысить эффективность работы всей производственной цепочки, осуществляя финансовые вливания в наиболее критических звеньях в каждый момент времени, а также существенно снизить риски контрактных отношений, которые в России включают в себя высокую вероятность отказа контрагента от своевременной оплаты поставленной продукции при недостаточности механизмов воздействия на него за такие действия.

В России на увеличение транзакционных издержек особенно влияет отсутствие развитого институционально-правового регулирования. В рыночной экономике институт возникает в том случае, когда рыночное решение либо недостижимо, либо неэффективно. Случаи такого рода известны в экономической теории как "провалы рынка". Таким образом, институты как бы заполняют ниши свободные от рыночного обмена. Но собственно "провалы рынка" в более широком смысле могут трактоваться как издержки эксплуатации экономической системы или транзакционные издержки. Таким образом, транзакционные издержки выражают ту цену, которую платит любая экономическая система за несовершенство своих рынков. Например, отсутствие института, регулирующего коммерческий кредит, выражается транзакционными издержками в форме неплатежей, отсутствие института арбитража ведет к издержкам неисполнения контрактов и т.д.

Именно таким образом транзакционные издержки формируют общественный спрос на институты. Чем выше транзакционные издержки, тем выше спрос на инсти-

туциональное регулирование и наоборот. Минимизация транзакционных издержек ведет к повышению степени конкурентности рыночной структуры и, следовательно, в большинстве случаев к росту эффективности функционирования рыночного механизма. Наличие институциональных барьеров на пути конкуренции предпринимательских структур ведет к противоположному результату. В России вследствие существования неэффективных институтов, административных барьеров и ограничений средние транзакционные издержки остаются на недопустимо высоком уровне, что ограничивает объем и количество сделок, приводит к увеличению предельных издержек предприятий, подвергающихся их воздействию.

Согласно социологическим опросам, бизнесменов США прежде всего волнуют внутренние проблемы, непосредственно влияющие на положение фирмы на рынке. По мнению российских предпринимателей, основные критические точки для них связаны с факторами внешней среды. Сейчас в России на первый план среди внешних проблем выходит даже не само налоговое законодательство (хотя малый и средний бизнес продолжает считать налоги высокими), а его правоприменение (налоговое регулирование) и бюрократия. Продолжает оставаться актуальной проблема коррупции. Если ситуация с необязательностью деловых партнеров предоставляется бизнесменам хоть и неблагоприятной, но поправимой (практика показывает, что члены предпринимательских союзов и ассоциаций реже сталкиваются с нарушением деловых обязательств), то в победу над коррупцией предприниматели не верят. Отсутствие взаимодействия с представителями местной власти может привести также к возникновению дополнительных проблем, проявляющихся в конфликтных ситуациях - необходимо налаживать связи союзов предпринимателей с местными властями, а в российских условиях вполне обоснованным представляется введение закона о легальном лоббировании, который сделает отношения бизнеса и государства более прозрачными. Проблема несоблюдения деловых обязательств может быть решена с помощью альтернативных судам институтов гражданского права типа третейских судов при торгово-промышленных палатах.

Таким образом, воздействие растущих транзакционных издержек на деятельность предпринимательских структур осуществляется по механизму введения дополнительных налогов.

На рынке отдельного товара это ведет к росту цены и снижению объемов продаж. Это положение модели согласуется с реалиями хозяйственной практики России, где наблюдаются относительно высокие цены по сравнению с доходами населения.

Затраты по созданию и существованию института должны быть меньше затрат, возникающих при его отсутствии. Величина транзакционных издержек становится не только количественным показателем степени несовершенства рынков, но и количественным выражением издержек отсутствия института. Согласно современной институциональной теории, эффективность функционирования того или иного института определяется величиной экономии на транзакционных издержках.

На сегодняшний день в России остаются высокими издержки защиты от третьих лиц (затраты на защиту от претензий государства, организованной преступности и т.д.), остается фактор политического риска, производными от которого являются законодательные риски. И политические, и законодательные риски являются внеш-

ними по отношению к предпринимательской единице. Однако их воздействие оказывает влияние на вероятность реализации рисков по всем возможным направлениям. Политическая нестабильность - вот с чем нужно бороться правительству и законодательным органам для успеха предпринимательства. Закон должен приниматься на длительный и быть обоснованным, а это зависит во многом от квалификации законодателей.

Развитие предпринимательства не возможно без совершенствования нормативных и правовых актов, регулирующих различные аспекты хозяйственной и финансовой деятельности предприятий. Особенно это касается Российской экономики, которая по-прежнему остается страной с нестабильной политической и экономической обстановкой; отсутствует подлинно конкурентная среда; необходимо совершенствование корпоративного (относительно открытости финансовой информации, прозрачности структуры собственности, повышения ответственности менеджеров перед акционерами, включения в состав директоров независимых представителей), внедрение Кодекса корпоративного управления с придачей ему силы закона.

Е.М. Головкова
СФМГПУ

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПОСТЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Процессы становления и развития постэкономического общества изучаются многими учеными стран Западной Европы и США. Именно в этих странах трансформация самого хозяйственного процесса, рост информатизации производства, становление нового социального порядка, отличающегося повышением роли личности, обусловили переход от индустриальной к постиндустриальной (постэкономической) общественной формации.

Обретение наукой и теоретическими знаниями качественно новой роли стало отправной точкой для формирования постиндустриального общества. Информация, ее обработка и дальнейшее превращение в знания служат основой развития современных технологий, определяют новые подходы к решению технических, экономических и социальных задач. Сегодня индустрия знаний развивается опережающими темпами, предопределяя темпы и уровень развития промышленного производства.

Информационная среда становится естественной средой взаимодействия различных экономических субъектов, происходит развитие виртуального сектора. "Интерактивность связей институциональных структур предлагает иную схему их взаимодействия - фирма - государственная структура - домохозяйство - Интернет"¹.

По мере развития информационного сектора становится очевидным увеличение его участия в общественном производстве, замена материало-, энерго-, трудоемких производств производствами наукоемкими. Информация и знания практически определяют уровень развития любого производства, они являются важнейшим стра-

тегическим активом любого предприятия, источником нововведений, выступают основой экономического и социального прогресса.

Формирование постиндустриального общества не может быть обусловлено только повышением роли знания в производственном процессе, не могут не меняться ценностные ориентиры человека, как носителя этого знания, его отношение к своему месту в окружающем мире. Само определение нового общества как постэкономического позволяет усмотреть смену содержания мотивационной составляющей деятельности индивидов. В условиях постиндустриального общества ориентиры материального богатства перестают быть основными, на смену им приходит необходимость интеллектуального роста и развития, самосовершенствования, проявления своих творческих способностей.

Изменение общественно-экономической формации сопровождается преобразованием всех экономических субъектов, и в первую очередь, предпринимательства как одну из форм хозяйственной деятельности. Предпринимательство становится основным элементом самореализации человека, проявления его творческих способностей в обществе, основанном на принципиально новых социальных и экономических взаимодействиях.

Невозможно, в настоящее время, полно и объективно оценить те нарождающиеся противоречивые процессы, происходящие в рамках постэкономического общества. Пока нельзя сформировать его строго очерченную концепцию, определить четкие пути развития в силу "молодости" постэкономического общества, окончательное оформление которого в полноценную систему займет еще достаточно большой временной интервал. Поэтому, рассматривая предпринимательскую деятельность, лишь обозначим те черты, которые, на наш взгляд, будут ей присущи в условиях трансформирующегося постэкономического общества.

Изменение мотивационной составляющей предпринимательства. Несмотря на различие способов достижения, целью практически любой производственной деятельности, в рамках индустриального общества является получение определенного дохода, достижение материального благосостояния. Формирование постэкономического общества основано на изменении отношения человека к собственной деятельности. Она уже не определяется внешней материальной необходимостью. Достаточно высокий жизненный уровень человека в условиях постиндустриального общества снижает ориентиры на материальные ценности, на первый план выходят потребности в совершенствовании своего внутреннего потенциала. В результате трансформируется сама основа предпринимательства, основная цель его осуществления - получение сверхприбыли утрачивает свою главенствующую роль. Но речь не может идти о нормальной прибыли, ее получение должно обеспечивать необходимые условия для поддержания определенного жизненного уровня. Предпринимательство в постэкономическом обществе рассматривается как способ самовыражения, личностного проявления творческих способностей.

Формирование нового типа работника. Все изменения в общественном производстве происходят параллельно с изменением самого субъекта этих отношений. Трудовая деятельность в новом обществе рассматривается не как некая обязанность, выполнение которой необходимо для поддержания существования и получе-

ния возможности достижения каких-то иных целей вне ее, а сама является источником развития личности.

Изменение управленческих основ организации. Изменение социальных основ устройства общества, повышение роли интерперсональных взаимодействий между людьми, творческий характер труда, ориентиры самосовершенствования как высшие ценности - все это оказывает огромное влияние на межличностные отношения. Меняется мотивация человека к деятельности - должны измениться способы и методы управления коллективом. Внешней мотивации, основанной на внешних воздействиях побуждающих человека к действиям, и носящей зачастую материальный характер, приходит на смену внутренняя. Принципы управления основываются уже не на жестком контроле и подчинении, строгой ориентации на должностную иерархию, а на лидерстве, вытекающем из высокой квалификации, умения ставить и решать новые задачи, видения новых перспектив дела. С другой стороны, когда идеи самореализации и творческого характера труда разделяются далеко не всеми работниками, происходит столкновение интересов носителей материалистических и постматериалистических ценностей, что еще более осложняет подходы к руководству такими коллективами.

Трансформация роли факторов производства в создании продукта. Экономика "нелимитированных ресурсов", основанная на информации, знаниях и интеллектуализации производственного процесса, сокращает потребности в ресурсах, вытесняет материальные компоненты продуктов информационными составляющими. В результате меняется и расстановка сил среди собственников различных форм капитала, меняется также форма их использования в производственном процессе.

Изменение структуры издержек производства. Смена приоритетов в производстве, изменение роли факторов производства в образовании продукта и приобретение информацией роли нового производственного ресурса изменяют структуру издержек производства, уменьшая долю материальных составляющих в производимой продукции и повышая информационные издержки. Разрыв между постоянно растущим массивом информации и необходимостью выбора ее ограниченного объема ведет к росту издержек по сбору, обработке, группировке и использованию информационных ресурсов.

С другой стороны, бесспорно велика роль информационной составляющей производства в снижении издержек производимого продукта или, в еще большей мере, услуги. Но следует оговориться, прежде чем оценивать снижение или рост издержек от внедрения новых производственных технологий. В большинстве случаев применение новых технологий именно в производство на начальном этапе не дает крупных прибылей. Их введение требует огромных вложений, а отдача ожидается через 5-10 лет.

Отход от массовой формы производства продукции - расширение индивидуальных форм предпринимательства. "С переходом к постэкономическому обществу индивидуальные полезности проявляются *per se* (англ. сами по себе, по сути), а не посредством трансформации в объективные стоимостные оценки"². Все это обуславливает отход от массового производства. Основой развития предпринимательского сектора становится производство единичных и индивидуализированных продуктов, максимально соответствующих индивидуальности потребителя. В итоге в

развитых странах в настоящее время получили широкое распространение мелкие предприятия и индивидуальные формы занятости. В развитых странах на современное массовое производство приходится уже не больше 1/3 всей производимой продукции³. Остальную часть составляют мелкосерийные изделия, производящиеся в количестве от 10 до 2000 штук.

Широкому распространению индивидуальной предпринимательской деятельности так же способствует трансформация собственности в рамках устанавливающегося постэкономического общества. Происходит замена частной собственности индивидуальной, основанной на соединенности работника со средствами производства.

Повышение экологизации предпринимательской деятельности. Еще одна проблема, обострившаяся в последнее время - проблема здоровой экологии и чистой окружающей среды. Несмотря на немедленную необходимость принятия мер по ее решению, особенно четко она осознается лишь в развитых странах, где принимаются значительные меры по предотвращению грядущих необратимых процессов. С другой стороны необходимость защиты окружающей среды наблюдается в развитых странах в большей степени поскольку, например, в расчете на душу населения развитые страны потребляли в 1989-90 гг. в 10 раз больше природного топлива и производили в 3 раза больше бытового мусора, в 75 раз - вредных отходов и т. д., чем развивающиеся страны⁴. Но без участия в этом процессе всех остальных стран, представляющих в настоящее время не меньшую угрозу, нежели развитые страны - решить ее невозможно. Постиндустриальный тип устройства общества в большей мере, нежели какой-то другой, способствует возможности оптимизации использования даров природы, улучшения ее состояния и восстановления утраченных ресурсов, что обусловлено включением экологических ценностей в контекст хозяйственной культуры нового общества. Осознание необходимости восстановления природных богатств и сохранение окружающей среды меняет формы и структуру потребления в развитых странах. Предприниматели вынуждены считаться с нормами новой экологической культуры, ориентироваться на безопасные и экологически чистые производства, производить продукцию, отвечающую самым высоким нормам.

Естественно, что все вышеописанные изменения сущностных характеристик предпринимательства не могут произойти в ближайшее время. Нематериальный характер мотивации труда, переоценка целей предпринимательства, ликвидация экономической составляющей хозяйства сейчас кажутся призрачными. Это изменения скорее будущего, чем настоящего. Реальной трансформации в настоящее время, на наш взгляд, могут подвергнуться управленческие параметры предпринимательской деятельности, индивидуализация производства, изменение роли факторов производства и, как следствие, структуры издержек в формировании стоимости продукции. Но здесь в очередной раз нужно подчеркнуть: становление постиндустриального общества еще далеко от своего завершения и нельзя однозначно и с уверенностью выделить его основные характерные черты. Однако, отметим, что основой трансформации и развития современного предпринимательства в России должно стать развитие его инновационной составляющей, как неотъемлемого условия существования и конкурентного преимущества на международном рынке.

1. Манохина Н.В. Институциональные структуры реальной экономики: теория развития и практика хозяйствования. Саратов, 2002. С. 236.
2. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация. М., 1999. С. 60.
3. См. подробнее: Хорос В.Г. Постиндустриальный мир - ожидания и реальность (к постановке проблемы) // Постиндустриальный мир и Россия / Под ред. В.Г. Хорос, В.А. Красильщикова. М., 2001. С. 11; Мовсесян А. Современные тенденции становления информационного общества в мировой экономике и России // Общество и экономика. 2001. № 6.
4. Рогожина Н.Г. Экологические риски постиндустриального мира // Постиндустриальный мир и Россия / Под ред. В.Г. Хорос, В.А. Красильщикова. М., 2001. С. 197.

И.И. Калина

*Саратовский государственный
социально-экономический университет*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В настоящее время все более очевидной становится необходимость реализации комплекса мер по содействию и стимулированию развития рынка объектов интеллектуальной собственности и создания для этого необходимых условий. Очевидно, что ни один проект в этой сфере невозможно реализовать без участия государства, однако в осуществлении предлагаемых мер должны быть активно задействованы все участники рынка объектов интеллектуальной собственности: разработчики, инвесторы, венчурные структуры и другие. Только тесное их сотрудничество может дать сколько-нибудь ощутимые результаты.

В процессе рассмотрения патентных заявок и выдачи патентов необходимо сотрудничество Роспатента и Минпромнауки, которое должно состоять в предоставлении Роспатентом в Минпромнауки сведений о выданных патентах на изобретения с целью совместного анализа и выявления наиболее перспективных и значительных разработок. Такие сведения должны также предоставляться венчурным фирмам.

Совместно с представителями венчурных и академических структур Минпромнауки должно осуществлять исследование и прогнозирование рынка объектов интеллектуальной собственности, выявление его тенденций с целью определения приоритетных направлений научно-технических исследований - сейчас, например, на рынке объектов интеллектуальной собственности востребованы безопасность, биотехнологии, нанотехнологии - и в соответствии с выявленными приоритетными тенденциями стимулировать патентную активность именно в "нужных", а не в любых направлениях, например, посредством организации конкурсов, аналогичных Конкурсу русских инноваций.

Вместо десяти государственных венчурных фондов предлагаем создать один государственный внебюджетный фонд, аналогичный социальным государственным

внебюджетным фондам и дорожному фонду, например, Фонд инновационного развития. Средства этого фонда должны формироваться из взносов юридических и физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность, а также государственных предприятий и учреждений. Для этого необходимо ввести новый косвенный налог, но таким образом, чтобы общее налоговое бремя не увеличилось, например, за счет пропорционального снижения ставок других налогов. Другими словами, какой-либо налог или его часть необходимо заменить на этот взнос. База для его исчисления и значение ставки такого взноса должны быть определены Министерством РФ по налогам и сборам. Кроме того, могут быть и другие источники формирования средств данного фонда, например, средства частных инвесторов. Расходование средств фонда должно осуществляться по трем направлениям:

- выплата единовременной субсидии на изобретения, внедряемые впервые. Такую помощь должны получать все предприятия, начинающие использовать в процессе своей хозяйственной деятельности принципиально новые решения;

- финансирование актуальных и перспективных НИОКР;

- возмещение инновационных потерь. Данное направление предлагается с тем, чтобы государство выступало в качестве страховщика инновационных рисков, это позволит предприятиям почувствовать государственную поддержку, гарантию того, что вложение их средств в использование объектов интеллектуальной собственности не столь опасно. По аналогии можно привести пример страхования от несчастных случаев и производственных заболеваний.

Также необходимы соответствующие изменения в системе образования: необходимо введение новых специальностей с целью подготовки менеджеров "от науки".

В отношении внешней торговли объектами интеллектуальной собственности необходим государственный контроль и регулирования импорта технологий с целью защиты внутреннего рынка от иностранной интервенции. Если открытая протекционистская политика будет невозможна в силу участия в России в международных соглашениях в области интеллектуальной собственности, то придется использовать другие методы. В качестве таких методов можно отметить создание блокирующих патентных портфелей, что позволит выдвинуть претензии к импортерам с целью прекращения импорта или регулирования с помощью лицензионных платежей цен на импортируемые товары. Кроме того, следует опасаться возрастания патентной активности иностранных субъектов в нашей стране. Для отечественных разработчиков зарубежная патентная защита стоит от 70 тыс. до 150 тыс. долларов - очевидно, что для них это очень высокая цена. В связи с этим предлагаем, как меру ограничения зарубежного патентования, сделать так, чтобы иностранным субъектам было дорого патентоваться в России - путем установления для них высочайших пошлин, а также различных организационных усложнений.

Считаем также, что государство должно регулировать и экспорт технологий. По нашему мнению, не всякими объектами интеллектуальной собственности следует делиться с другими странами, разработки некоторых сфер необходимо оставить в своей единоличной собственности (собственности РФ), в связи этим предлагаем более взвешенно подходить к решению вопроса об экспорте военных и космических технологий, считая, что их ограничение укрепит позиции нашей страны в мире.

В отношении исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности как средства завоевания секторов товарного рынка, как отечественного, так и зарубежного, считаем необходимым следующие меры. Чтобы получить свою нишу на рынках наукоемкой продукции России необходима разработка таких принципиально новых продуктов, процессов и технологий, не имеющих мировых аналогов, которые способны повлиять на образ жизни общества. Предпочтительнее, если эта разработка будет относиться к потребительскому сектору - новый предмет потребления, удовлетворяющий новые человеческие потребности, не имеющий мировых аналогов.

Для содействия серийному производству наукоемкой продукции предлагаем:

- предоставлять в распоряжение предприятий, осуществляющих такое производство, мощности, помещения и другие необходимые материальные ресурсы, имеющиеся у государства, на правах долгосрочной аренды;

- передавать таким предприятиям оставшиеся в государственной собственности НИИ и КБ посредством приватизации;

- размещать государственные заказы на производство наукоемкой продукции или каким-либо другим способом обеспечивать сбыт первых партий товара.

Таковы предлагаемые нами стимулирующие методы воздействия на рынок объектов интеллектуальной собственности.

Т.И. Камоликова

*Самарский государственный
экономический университет*

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПЕРИОД ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Период трансформации социально-экономических отношений породил ряд новых социальных и экономических проблем и трудностей, неизбежных в условиях резких, не всегда регулируемых государством изменений. Преодоление данных проблем возможно лишь на комплексной, системной основе с учетом национальных интересов страны и ее экономической безопасности. Вместе с тем в условиях рыночной экономики целый ряд социально-экономических функций государства начинает выполнять бизнес. Важную роль в решении социально-экономических проблем призвано сыграть малое предпринимательство, которое является важнейшей стержневой составляющей экономической структуры стран с рыночной экономикой в силу целого ряда причин:

- Во-первых, экономические интересы субъектов развития малого предпринимательства совпадают с интересами среднего слоя предпринимателей, являющихся необходимой социальной опорой рыночной экономики.

- Во-вторых, малые предприятия, характеризующиеся низкой потребностью в стартовом капитале, мобильностью, высокой степенью ликвидности, способностью к

переориентации своей деятельности, охотно идут на коммерческий риск, находятся в постоянном поиске производственных, финансовых и технических идей.

В-третьих, получение доходов от предпринимательской деятельности благоприятно сказывается на жизненном уровне населения в целом и способствует формированию "среднего класса".

В-четвертых, в отличие от крупного малого предпринимательство не монополизирует рыночные отношения, а напротив, создает конкурентную рыночную среду и антимонопольную структуру экономики.

Рыночное поведение малого предпринимательства во многом зависит и определяется социально-экономической ситуацией, в которую ставит его государство. Это дает возможность государству путем воздействия на него через систему мер прямого и косвенного государственного регулирования экономики обеспечить необходимые структурные и социальные преобразования.

Статистические данные свидетельствуют, что малое предпринимательство стало заметным явлением в экономике России. В 2005 году доля работников малых предприятий в общей численности занятых на предприятиях всех отраслей экономики России составила 14,9%, в выпуске товаров и услуг - 8,1%, в инвестициях в основной капитал - около 3%. На конец 2005 года на территории Российской Федерации действовало 970,9 тыс. малых предприятий с численностью постоянно занятых свыше 6 млн. человек.

В экономически развитых странах число малых и средних предприятий достигает 80-90% от общего числа предприятий, в этом секторе экономики сосредоточены две трети трудоспособного населения, производится более половины валового ВВП. В этих странах проводится активная и последовательная политика поддержки и развития малого предпринимательства, которая играет важную роль в осуществлении мелкого бизнеса. Однако России в наследство от командной экономики достался высокий уровень концентрации в большинстве отраслей экономики. 2% крупных промышленных предприятий нашей страны получает более половины всей прибыли, приносимой промышленностью.

В целом, уровень развития малого предпринимательства в России, измеряемый по общепринятым в промышленно развитых странах показателям, явно недостаточный. Достаточно отметить, что на 1000 россиян приходится в среднем лишь 6 МП, тогда как в странах - членах ЕС - не менее 30. Лишь Москва и Санкт-Петербург по плотности распространения малого предпринимательства приблизились к уровню Западной Европы. На 1000 их жителей приходится 20 МП и 23 МП соответственно. *Доля малого бизнеса экономически развитых стран (США, Японии, Германии, Италии) в ВВП составляет от 49% до 60%. В России малый бизнес за последние 4 года хотя и удвоил свой ВВП, однако его доля в ВВП экономики страны составляет всего 10-12% (по этому показателю Россия отстает в 5-6 раз).*

Анализ оборота малых предприятий по видам экономической деятельности показывает, что преимущественное развитие получают оптовая розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и бытовых изделий (72%), обрабатывающие производства (9,8%), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг

(6,5%). В целях повышения конкурентоспособности российской экономики преобладания малых форм бизнеса только в названных сферах является недостаточным.

За последние годы малое предпринимательство стало неотъемлемой частью рыночной системы хозяйства Самарской области. Его развитие приобретает все большее политическое, социальное и экономическое значение, поскольку оно является мощным инструментом для первоначальной обработки новых проектов, создания цивилизованной конкурентной среды, формирования среднего класса собственников. Это в свою очередь, способствует социальной стабильности в обществе, увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, обеспечивает занятость населения путем создания новых рабочих мест.

В 2005 г. в Самарской области насчитывалось 131,8 тыс. субъектов малого предпринимательства. Наибольший рост количества субъектов малого предпринимательства за период 1996-2005 гг. наблюдался в следующих отраслях: сельское хозяйство - в 2,5 раза; торговля - в 1,8 раза; общепит - в 2,5 раза; операции с недвижимым имуществом - в 1,2 раза; непроизводственные виды бытового обслуживания - в 1,5 раза; транспорт - в 2,3 раза. В 2005 году на 1000 жителей приходилось 40 субъектов малого предпринимательства (что в 1,5 раза выше показателя 1996 года), в том числе - около 10 МП, что выше, чем в среднем по России (6,2) и ПФО (4,7).

На финансовую поддержку малого предпринимательства из средств областного бюджета в 2003 г. было выделено 2 млн. рублей, из средств муниципальных бюджетов городов и районов области - около 6 млн. рублей и более 600 млн. рублей составили привлеченные средства.

В результате проводимой работы Самарская область устойчиво занимает первое место в ПФО и входит в первую пятерку регионов РФ по всем показателям развития малого предпринимательства.

Однако существует ряд проблем, которые существенно ограничивают развитие предпринимательства на территории области:

а) административные барьеры. Один из эффективных вариантов их решения - проведение совместных встреч предпринимателей, представителей контролирующих органов, администрации для выработки согласованных подходов к проблеме проведения проверок, усиление роли общественных объединений предпринимателей;

б) недостаточное развитие малого предпринимательства в сельской местности и в депрессивных территориях;

в) слабое развитие негосударственной системы поддержки предпринимательства;

г) недостаточное развитие схем финансирования малых предприятий; слабая обеспеченность субъектов малого предпринимательства деловой и правовой информацией;

д) слабая защищенность работников малых предприятий, что не всегда делает привлекательным работу на малых предприятиях.

Совершенствование развития малого предпринимательства в Самарской области должно идти по следующим направлениям:

1) развитие методов и способов финансовой поддержки малых предприятий и предпринимателей, формирование механизма гарантий при микрокредитовании, развитие лизинговых схем кредитования;

2) разработка и реализация мероприятий по развитию малого предпринимательства в сельских районах и депрессивных территориях;

3) организация системы продвижения услуг и товаров, производимых субъектами малого предпринимательства на муниципальные, региональные и международные рынки;

4) создание рабочих мест на малых предприятиях для слабозащищенных категорий населения, выпускников средних и специальных учебных заведений;

5) создание информационного ресурсного центра на базе торгово-промышленной палаты и Самарского регионального агентства по поддержке малого и среднего бизнеса;

6) совершенствование системы нормативно-правового обеспечения предпринимательской деятельности;

7) научно-методическое, техническое и финансовое обеспечение подготовки кадров для малого предпринимательства.

Развитие малого предпринимательства возможно только при наличии целенаправленной политики государства в отношении малого предпринимательства. Поддержка МП осуществляется практически во всех странах с развитой экономикой в различных направлениях, например путем:

1) создания льготных условий использования субъектами малого бизнеса государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических технологий;

2) установления упрощенного порядка регистрации субъектов малого бизнеса, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления отчетности;

3) поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов МП;

4) организации подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

Таким образом можно сделать некоторые выводы относительно роли малого предпринимательства в повышении конкурентоспособности отечественной экономики.

Во-первых, несмотря на обозначенную приоритетность развития малого предпринимательства, существенных изменений в объеме и структуре производимой продукции не намечается.

Во-вторых, основными факторами, которые препятствуют формированию благоприятной предпринимательской среды являются институциональные.

В-третьих, дальнейшее становление и функционирование предприятий малого бизнеса, на наш взгляд, будет проходить еще в более жестких условиях, которые связаны с процессами глобализации, открытием рынков при вступлении России в ВТО, т.е. в условиях усиления конкуренции.

В концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ отмечено, что основными направлениями государственной политики в области развития предпринимательства относятся:

- снижение издержек, связанных с входом на рынок новых предприятий и выхода с рынка юридических лиц, прекращающих деятельность;

- содействие повышению эффективности корпоративного управления, повышению договороспособности и прозрачности корпораций;
- реструктуризация инфраструктурных монополий. Создание механизма эффективного государственного управления естественными монополиями;
- содействие развитию и повышению роли институтов гражданского общества и другие.

В результате этих и ряда других мер поддержки в Российской Федерации по оценкам специалистов ежегодно будут создаваться не менее 400 тысяч новых рабочих мест, а вклад малого бизнеса в ВВП достигнет 20%.

М.Е. Коновалова
*Самарский государственный
экономический университет*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Последнее десятилетие характеризуется активизацией процессов интернационализации, глобализации и интеграции. Глобализация распространяет интернационализацию на сферу производства, предполагая организацию транснациональных цепочек создания добавленной стоимости, например в форме ТНК. Интеграция - это институционально подготовленный системный процесс объединения хозяйственных блоков на микро, мезо- и макроуровнях. На макроуровне интеграция осуществляется путем формирования в экономике страны хозяйственных блоков - кластеров, включающих фирмы и организации, связанные с выпуском конечной продукции и географическим положением. При этом географический аспект следует рассматривать с точки зрения накопления социального и человеческого капитала, а также научного, инновационного и производственного потенциалов. Только при наличии этих условий кластеры оказываются устойчивыми, системно эмерджентными и конкурентоспособными. Значительную роль в образовании и эффективности развития кластеров играет малая форма бизнеса, поскольку именно в ее недрах могут создаваться и реализоваться принципиально новые схемы производства. Малое предпринимательство - неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Данная тема интересна и актуальна на сегодняшний день, так как малое предпринимательство как часть экономической системы вносит свой особый вклад в развитие экономики страны в целом и развитие каждого региона: увеличивается количество занятых, следовательно, снижается уровень безработицы; производит товары для населения, т.е. наполняет потребительский рынок. Малые предприятия, характеризующиеся низкой потребностью в стартовом капитале, мобильностью, высокой степенью ликвидности, способностью к быстрой переориентации своей деятельности, охотно идут на коммерческий риск, находятся в постоянном поиске производственных, финансовых и технических идей.

Получение доходов от предпринимательской деятельности благоприятно сказывается на жизненном уровне населения в целом и способствует формированию "среднего класса". Малое предпринимательство усиливает конкурентную среду и тем самым помогает прогрессивному развитию экономики.

Полноценное участие субъектов малого предпринимательства в образовании кластеров не может быть без соответствующей производственной базы, адекватной новым технологиям. В малом предпринимательстве такую проблему удается частично решить за счет замены оборудования, используя в основном его дооснастку, либо универсальные станки, доработанные и снабженные дополнительными приспособлениями. Высокой эффективности инновационных технологий в малом предпринимательские способствует следующие его особенности. Малый бизнес проявляет повышенную "живучесть" в трудных условиях адаптации к рыночным отношениям, что позволяет ему быть устойчивым и долговременным потребителем прогрессивных технологий. Он чрезвычайно мобилен, а потому, постоянно заинтересован аккумулировать их. В связи с небольшими объемами производства риск потерь, вызванных переходом к новым технологиям, относительно невелик. В 2005 году доля работников малых предприятий в общей численности занятых на предприятиях всех отраслей экономики России составила 14,9 %, в выпуске товаров и услуг - 8,1 %, в инвестициях в основной капитал - около 3 %. На конец 2005 года на территории Российской Федерации действовало 970,9 тыс. малых предприятий с численностью постоянно занятых свыше 6 млн. человек. География устойчивого развития малого предпринимательства постоянно расширяется, хотя и сохраняется неравномерность его распространения. Малый бизнес играет важную роль в развитии многих важных направлений НТП. Очень часто небольшие фирмы сотрудничают с крупными, например, поставляя комплектующие изделия автомобильным заводам или тару фирмам по выпуску сложной аппаратуры. Значительный экономический эффект дала получившая распространение на Западе система сотрудничества крупного и мелкого предпринимательства (франчайзинг). В экономически развитых странах число малых и средних предприятий достигает 80-95% от общего числа предприятий, в этом секторе экономики сосредоточены две трети трудоспособного населения, производится более половины валового ВВП. В этих странах проводится активная и последовательная политика поддержки и развития малого предпринимательства, которая играет важную роль в осуществлении мелкого бизнеса. Однако России в наследство от командной экономики достался высокий уровень концентрации в большинстве отраслей экономики. 2% крупных промышленных предприятий нашей страны получает более половины всей прибыли, приносимой промышленностью.

Процесс создания в РФ малых предприятий начал я в 1998 году. Бурный рост их числа наблюдался в 1990-1995 гг., но за последние годы число малых предприятий существенно не изменилось. Так, в 2000 году их было 879 тыс., в 2005 году - 979 тыс. это означает, что малое и среднее предпринимательство как особый сектор рыночной экономики России еще находится на стадии становления. Более того, последствия кризиса 1998 году сдерживают рост малого предпринимательства, в том числе и в жизненно важных отраслях и сферах экономики.

Согласно данным Госкомстата России, максимальное количество зарегистрированных малых предприятий практически во всех регионах приходится на сферу торговли и общественного питания, что связано прежде всего с относительно низкими стартовыми затратами на данные виды бизнеса и относительно быстрой оборачиваемостью средств. Число малых предприятий указанной сферы составило 388

тыс., или 46% зарегистрированных предприятий этого рода, и на них были заняты около 2,6 млн. человек, то есть примерно 34% всех занятых на малых предприятиях.

В целом, уровень развития малого предпринимательства в России, измеряемый по общепринятым в промышленно развитых странах показателям, явно недостаточный. Так, на 1000 россиян приходится в среднем лишь 6 МП, тогда как в странах - членах ЕС - не менее 30. Лишь Москва и Санкт-Петербург по плотности распространения малого предпринимательства приблизились к уровню Западной Европы. На 1000 их жителей приходится 20 МП и 23 МП соответственно. Доля малого бизнеса экономически развитых стран (США, Японии, Германии, Италии) в ВВП составляет от 49% до 60%. В России малый бизнес за последние 4 года хотя и удвоил свой ВВП, однако его доля в ВВП экономики страны составляет всего 10-12% (по этому показателю Россия отстает в 5-6 раз).

Существенным фактором, сдерживающим развитие малого и среднего предпринимательства является неразвитость рыночной инфраструктуры, нацеленной на обслуживание предприятий данного сектора бизнес. Некоторые экономисты выделяют четыре основных фактора, сдерживающих развитие малого предпринимательства: отсутствие стабильной нормативной базы и юридическая незащищенность предпринимателей; недостаток финансовых средств; несовершенство системы налогообложения; неравный доступ к имеющимся основным фондам.

Можно, таким образом, прийти к выводу, что полное или частичное решение проблем лежит, прежде всего, в правовой области. Причем соответствующую работу необходимо вести не только на уровне регионов, но и на федеральном уровне. Естественно. Вышеназванными проблемами не исчерпывается весь круг проблем, с которыми сталкиваются предприниматели. По мнению специалистов Ростовского территориального управления Министерства по антимонопольной политике и поддержке малого предпринимательства, реальная помощь малому бизнесу не может ограничиваться только выделением денежных средств. Созданием режима наибольшего "налогового благоприятствования" и сокращением количества контролирующих органов и проверок. Государство должно обеспечивать разумный паритет малого и крупного бизнеса. Создать условия для повышения общей культуры предпринимательства, что позволит создавать продуктивный, жизнеспособный бизнес. Причем инфраструктуры поддержки малого бизнеса должна быть негосударственной и функционировать на договорной основе, чтобы существование каждой из организаций этой инфраструктурные напрямую зависело от качества оказываемых услуг. Необходимость развития негосударственной инфраструктуры поддержки малого бизнеса обусловлена характером отношений между предприятиями и государством. В условиях рыночной экономики интересы государства и отдельного предприятия часто вступают в противоречие. В настоящее время ситуация такова, что можно с полным основанием говорить как о нарушении интересов государства индивидуальными предпринимателями и коммерческим организациями, так и об ущемлении прав и законных интересов предпринимателей государством.

Развитие негосударственной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства позволит, помимо всего прочего, добиться того, что представители законодательных и исполнительных органов смогут узнавать о проблемах малого бизнеса. Конечно, для этого необходимо расширять представительство объединений поддержки малого предпринимательства в законодательных органах всех уровней.

В настоящее время государство пытается способствовать развитию субъектов малого предпринимательства, принимая определенные меры. Так, в этом году пла-

нируется выделить на нужды малых предприятий 3,5 млрд. рублей. Кроме того, к финансовой поддержке предприятий планируется подключить открывающиеся в регионах бизнес - инкубаторы, а для начинающих инноваторов из сферы малого бизнеса намечается использовать систему венчурных фондов, совокупный капитал которых составит 5,7 млрд. рублей. За счет них можно будет запустить почти 200 инновационных проектов. В результате этих и ряда других мер поддержки в Российской Федерации по оценкам специалистов ежегодно будут создаваться не менее 400 тысяч новых рабочих мест, а вклад малого бизнеса в ВВП достигнет 20%. Однако задача государства - это не просто обеспечить финансирование, а создать необходимые условия для разумного паритета малого и крупного бизнеса, что будет способствовать повышению конкурентоспособности экономики страны.

Н.И. Краскова
*Самарский государственный
технический университет*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ТЕРРИТОРИИ РЕГИОНА

В настоящее время в РФ государственная поддержка малого предпринимательства опирается на федеральный закон и Комплексные программы поддержки малого предпринимательства в регионах. Как показал анализ этих программ, они составлены без учета особенностей территории региона и приоритетов его развития. Это объясняет низкую эффективность поддержки малого предпринимательства. Следовательно, не может существовать общепринятой модели поддержки и управления малыми предприятиями на разных территориях.

В связи с вышесказанным, цель настоящей статьи - выявить особенные отличительные черты национальных моделей поддержки малых предприятий за рубежом для построения компиляционной модели управления малым предпринимательством в России.

Поддержка малого предпринимательства, по мнению А.А. Шулуса, представляет синтез управленческого и обеспечивающего аспектов системы малого предпринимательства. "Обеспечивающее" начало означает доведение до малого предпринимательства материальных, денежных, информационных ресурсов, госзаказов, оказание им услуг, и т.п. Управленческое начало связано с планированием, решением организационно-административных вопросов, контролем.

Объект поддержки - малые и средние предприятия по целевым группам, которые могут быть образованы в соответствии с одним из следующих критериев:

- а) отраслевая специализация;
 - б) местонахождение;
 - в) принадлежность предпринимателей к определенным социальным и демографическим группам;
 - г) фазы жизненного цикла малой фирмы.
- Названные критерии могут комбинироваться.

Субъекты поддержки малых предприятий - органы государственной и общественной поддержки, которые можно классифицировать по функциям и уровням.

Большое значение имеет опыт развития предпринимательства в США, в послевоенной Японии, Германии и Италии, а также в восточноазиатских странах (особенно Тайваня) после 60-годов и Китая после 70-х. Этот опыт позволяет говорить о модели "местной власти, ориентированной на развитие" малого предпринимательства в связи с общей системой целей и приоритетов развития национальной экономики. В то время как в РФ наблюдается тенденция к обособлению проблематики развития малого предпринимательства. В целом можно говорить об особенностях поддержки малых предприятий, характерных для промышленно развитых стран, для развивающихся восточноазиатских стран и для постсоциалистических стран ЦВЕ.

Государственные программы поддержки малых предприятий в развитых странах многочисленны, но имеют сравнительно узкий характер (узкая целевая группа поддержки, к примеру, только экспортно-ориентированные предприятия; ремесленники; предприятия, занятые в сфере высоких технологий и др.). Политика поддержки малых и средних предприятий (МСП) осуществляется через специализированный правительственный орган. В США Администрация малого бизнеса подчинена непосредственно Президенту страны. В целом развитые страны отличает высокий уровень организационной инфраструктуры поддержки МСП, системы лоббирования интересов малых предпринимателей (много общественных организаций), прозрачность системы поддержки. Так, в США любой человек может проследить за ходом голосования за принятие закона в Конгрессе по ресурсам Интернет. Для развитых стран характерны большой объем государственных заказов, размещенных на МСП, и выделение в бюджете средств на инфраструктуру поддержки малых предприятий.

В России наибольший интерес в силу понятных причин должен вызвать опыт бывших социалистических стран в сфере государственной политики развития МСП. Помимо создаваемых кластерных систем в поддержку малых предприятий подпиткой для них являются иностранные инвестиции и средства от туризма. Большим подспорьем служит членство в ЕС либо непосредственное соседство с ним.

Особого внимания заслуживает опыт поддержки МСП азиатских стран, в частности Китая. Правительство постоянно предпринимает различные меры по созданию более благоприятных условий для дальнейшего развития МСП, совершенствования правовой системы регулирования его деятельности и оказания услуг этому сектору экономики. Намечен ряд мер по улучшению работы государственных фондов развития малых и средних предприятий и способов управления кредитными гарантиями для них. Правительство совершенствует систему размещения государственных закупок в этом секторе, занимается подготовкой квалифицированных и предприимчивых специалистов, оказывает помощь в освоении зарубежных рынков. В 2002 г. был принят "Закон о стимулировании развития малых и средних предприятий", который призван максимально уравнивать эти предприятия в правах с крупными компаниями, особенно в вопросах доступа к современной технике, рыночной информации и к финансированию.

Особое практическое значение имеют положения об учреждении "Государственного фонда развития малых и средних предприятий" (финансируемого за счет

центрального бюджета), о защите государством законных доходов малых предприятий и их инвесторов от посягательств любых лиц и организаций, о налоговых льготах предприятиям, предоставляющим значительное количество рабочих мест безработным и инвалидам. Закон предусматривает допуск сектора МСП во многие доходные отрасли, а под контролем государства останутся лишь некоторые ключевые секторы экономики.

Китайским правительством не предусмотрены общие льготы для малых и средних предприятий. Налоговые льготы устанавливаются дифференцированно в зависимости от получения преимуществ работающим коллективом на МСП.

Рассмотрев некоторые особенности поддержки МСП за рубежом, попробуем представить систему их поддержки в РФ. Господдержка в РФ осуществляется на трех уровнях: федеральном, региональном и местном, каждый из которых сам образует соответствующую систему. На каждом уровне в той или иной форме воспроизводится их функциональная структура (см. рисунок).

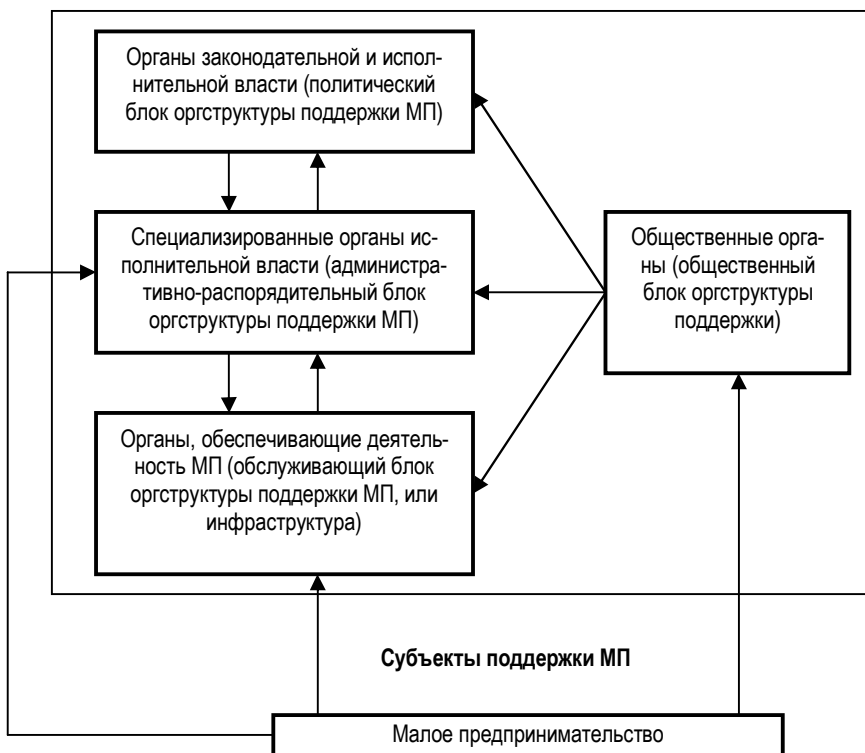


Рис. Функциональная структура органов (субъектов) государственно-общественной поддержки малого предпринимательства*

* Шулуз А.А. Становление системы поддержки малого предпринимательства в России (спецкурс) // Рос. экон. журнал. 1997. №7. С. 87.

НЕОБХОДИМОСТЬ И СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Государственное предпринимательство можно определить как участие государства в производстве товаров и услуг, не представляющих собой услуги по государственному управлению, поддержанию правопорядка в обществе и т.п. Вопрос об оправданности его существования был и остается предметом острых дискуссий, теоретической полемики и политической борьбы. Неолиберальная (неоклассическая) экономическая доктрина, оказывающая сейчас большое влияние на экономическую политику во многих западных странах, исходит из необходимости освободить государство от несвойственных ему функций, одной из которых и считается предпринимательство. Но есть и сторонники государственного предпринимательства, которые полагают, что эта деятельность для государства вполне органична. Тем не менее, в последние годы наблюдается повсеместное сокращение государственного сектора в результате приватизации. Таким образом, на современном этапе под влиянием объективных потребностей социально-экономического развития и субъективных факторов доминирует тенденция к расширению сферы частного предпринимательства и сужению сферы государственного предпринимательства. Хотя эта смена тенденций вызвана тем, что государственное предпринимательство во многом не оправдывает возлагавшихся на него надежд, однако вряд ли кто рискнет утверждать, что эта смена тенденций носит окончательный и бесповоротный характер. Вовлечение государства в экономический кругооборот связывается обычно с обстоятельствами, которые можно объединить в три группы.

Первая группа определяется некоторыми действительными или предполагаемыми преимуществами государственной организации производства над частным или, в определенных условиях, с естественными монополиями, когда основой преимуществ являются особые условия функционирования.

Вторая группа обстоятельств возникает в случаях невозможности организовать производство на частной основе. В эту группу следует отнести случаи, когда развитие производства сдерживали либо длительные сроки окупаемости, либо острая необходимость защиты национального рынка от внешней конкуренции и т.п.¹

Третья группа обстоятельств связана с так называемыми несовершенствами или провалами рынка, когда функциональные задачи государства не могут быть переуступлены рынку, например при производстве общественных благ².

Многообразие обстоятельств, определяющих необходимость государственного вмешательства в экономику, обусловило различное толкование сути государственного предпринимательства. Так, по мнению А.И. Кравцевича, государственное предпринимательство нельзя сводить к погоне "...за прибылью всего общественного капитала, т.е. общественное предприятие представляет собой такой субъект товарной

экономики, цель которого ("общественная цель") - поддержка и укрепление всего механизма накопления капитала"³. Государственное предпринимательство определяется и как один из трех видов вмешательства государства в производство. Государственная монополия коммерческого характера служит в основном фискальным целям и устанавливается на продажу таких видов продукции, как взрывчатые вещества, спички, соль, спирт и т.д. Прямые государственные субсидии и займы частному сектору, как и государственное предпринимательство, применяются в тех случаях, когда рыночные силы сами не в состоянии обеспечить достижение целей развития отдельных предприятий, отраслей, районов или народного хозяйства в целом⁴.

А.В. Пикулькин при определении предпринимательской деятельности обращает внимание на то, что это инициативная деятельность предприятий и других государственных структур, направленная на получение прибыли. Она осуществляется непосредственно собственником имущества или управляющим, которому собственник предоставляет право хозяйственного ведения на основе договора (контракта)⁵. А.В. Бусыгин показывает, что государственное предпринимательство есть форма осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного:

а) государственными органами управления, которые уполномочены (в соответствии с действующим законодательством) управлять государственным имуществом (государственным предприятием);

б) органами местного самоуправления (муниципальное предприятие)⁶.

В. Савченко и А. Шулуз указывают на основное отличие государственного предпринимательства от частного. Государство ставит перед своими предприятиями, помимо коммерческих, определенные социально-экономические цели. На этой двойственности акцентируют внимание многие зарубежные исследователи, отмечая, что государственные предприятия должны, во-первых, получать прибыль, а во-вторых, служить инструментом правительства для осуществления национальной политики⁷.

По мнению Ю. Таранухи, содержательная сторона предпринимательства сводится к завоеванию и удержанию конкурентных преимуществ. Особенностью государственного предпринимательства является, по его мнению, то, что оно осуществляется с целью повышения конкурентоспособности не отдельных звеньев экономики, а хозяйственной системы в целом. Побудительным же мотивом участия государства в предпринимательской деятельности, по мнению Ю. Таранухи является необходимость координации общественного воспроизводственного цикла⁸.

Для определения своей позиции по отношению к государственному предпринимательству мы будем исходить из двойственной природы государства и выполняемых им функций: институциональной и экономической. Подобный подход обусловлен тем, что государство как субъект хозяйственного права обладает собственным имуществом, которое реализует в экономическом кругообороте, руководит хозяйственной деятельностью и непосредственно осуществляет ее, устанавливая хозяйственные связи с другими участниками хозяйственного оборота и субъектами власти на основе договоров⁹.

Институциональные отношения, имея объективный характер, выступают формой принуждения собственников основных факторов производства и предпринимателей. С

одной стороны, общество в лице государства предоставляет выбор форм предпринимательской деятельности: индивидуальная частная деятельность, частное предприятие, товарищество с ограниченной ответственностью, закрытое или открытое акционерное общество. С другой, - всякое предприятие, независимо от интересов его собственников, регламентируется и контролируется обществом с целью сохранения хозяйственной системы в целом. Стандартизация правовых норм бухгалтерского учета, статистической отчетности выступает для всех предприятий организационной формой реализации институциональных отношений. Вместе с тем, государство в рыночной экономике призвано обеспечивать права и собственника, и предпринимателя, что является условием социально-экономической стабильности в обществе. В этом плане институциональные отношения как форма проявления объективных хозяйственных связей призваны обеспечить сбалансированность экономических отношений между субъектами по поводу присвоения, распоряжения и использования факторов производства, включая и предпринимательство.

Для государства его участие в экономическом кругообороте имеет вполне конкретную цель - получение дохода, который может быть выражен в форме ренты, процента, дивиденда и предпринимательского дохода. Достижение этой цели возможно при выполнении государством определенных экономических функций:

- управление своей собственностью и реализация соответствующих доходов (в виде рентных платежей, процента и дивиденда);

- управление государственными предприятиями, которые могут быть основаны на базе своего или заемного капитала, и реализация этих предпринимательских функций в виде предпринимательского дохода, принадлежащего государству.

В первом случае государство выступает исключительно как собственник определенных ресурсов (экономического пространства, земли и ее недр, капитала) и его действия не носят эквивалентного характера, они не опосредуются рыночным механизмом. Во втором случае государство реализует свои интересы через систему управления производством и присвоения части созданного продукта в форме предпринимательского дохода.

Все виды указанных доходов аккумулируются в бюджеты различных уровней (федеральный, субъектов федерации и муниципальные). Через бюджетный механизм происходит перераспределение не только необходимого продукта, но и прибавочного, и с этих позиций часть прибавочного продукта присваивается государством как собственником капитала и совокупным предпринимателем¹⁰.

Вместе с тем, следует отметить, что государственное предпринимательство формирует один из особых секторов. В общей форме основную стратегическую задачу деятельности государственных предприятий можно сформулировать как удовлетворение народнохозяйственных потребностей посредством решения стратегических задач в экономике и социальной сфере. Эта деятельность во многих случаях объективно исключает высокую рыночную эффективность. В этом плане максимизация прибыли не может выступать в качестве основополагающего стратегического мотива предпринимательской деятельности государства.

Государство как специфический собственник в большинстве случаев объективно не заинтересовано в высокой рентабельности своих предприятий. Удорожание их

продукции влечет удорожание государственного потребления этой продукции. В случае, если продукция предназначена иным потребителям, ситуация приобретает негативную политическую окраску так как статус государственных предприятий у большинства потребителей ассоциируется с умеренным уровнем рентабельности. Рост рентабельности государственного предпринимательства влияет на прибыльность других секторов экономики, вызывая увеличение затрат и падение эффективности.

Практика показывает, когда государство является одним из основных потребителей продукции, для него рост рентабельности предприятия посредством увеличения цены невыгоден. По мере падения доли государства в потреблении продукции отрицательное сальдо расходов-доходов федерального бюджета сменяется положительным. Это делает использование ценового фактора роста рентабельности государственных предприятий приемлемым с фискальных позиций. Такое положение объясняет лояльность государства к использованию его предприятиями монопольного положения в одних сферах деятельности и жесткое противодействие - в других.

Являясь основным потребителем продукции, государство заинтересовано в сохранении уровня рентабельности. Однако это не стимулирует усилия предприятий в снижении издержек. Это предполагает создание механизма распределения экономики, возникающей при снижении издержек между государственным предприятием и бюджетом.

Наличие у государственных предприятий особых доминирующих стратегических целей не означает, что рост прибыли полностью утрачивает свое значение. Необходимо различать роль прибыли не только как цели хозяйственной деятельности, но также как стимула развития и как фактора обеспечения устойчивости предприятия. Поэтому ее рост как один из параметров должен рассматриваться в качестве одной из существенных вторичных целей и учитываться при формировании механизмов регулирования государственного предпринимательства.

Не следует, однако считать, что включение роста прибыли в систему целей деятельности государственного предприятия автоматически снимает вопрос о его организационно-техническом развитии и поступательном росте. В этом плане государственное предприятие сталкивается с теми же проблемами, что и частные структуры.

Практика показывает, что для крупного и среднего частного предпринимательства максимизация объема прибыли не является самодостаточным стимулом к совершенствованию технологии и организации производства, повышению качества продукции. Основной движущей силой их эффективного развития является конкуренция на рынке продукта или ее потенциальная опасность. В зависимости от наличия рыночной власти она обуславливает большую или меньшую независимость цены от отдельного предприятия. Это создает ситуацию, когда финансовые показатели его деятельности в определяющей степени отражают движение издержек производства.

Поскольку от финансовых показателей зависит положение предприятия в механизме движения инвестиционных ресурсов, долговременная неспособность поддерживать индивидуальные издержки на уровне, обеспечивающем хотя бы нор-

мальный уровень прибыли, приводит к исчезновению предприятия. Такой исход принуждает к постоянному усовершенствованию технологии и организации предприятия.

В этом процессе прибыль является не самоцелью, а необходимым условием усовершенствований. Для собственников ее динамика является важным обобщающим показателем состояния хозяйственной деятельности. При этом ее значение и характер учета определяется уровнем конкурентности рынка, на котором работает предприятие. Поэтому включение прибыли в систему целей и механизм управления государственными предприятиями должно увязываться с обеспечением конкурентности среды его деятельности.

Процесс разграничения функций собственности и управления в государственном секторе специфичен. Он существенно в большей мере подвержен негативному влиянию внутренних противоречий. Интересы государства, структур, за которыми закреплены полномочия государства как собственника, чиновников, осуществляющих полномочия, и менеджмента не совпадают между собой. Поэтому эффективность контроля за деятельностью предприятий с государственным капиталом невысока. Это придает частной форме бизнеса сравнительные преимущества в сфере организации.

Частная корпорация также сталкивается с проблемой контроля за действиями менеджеров. Однако существенную роль в решении проблемы играет механизм контроля со стороны рынков товаров и ценных бумаг, угрозы банкротства и враждебного поглощения. Государственная форма предпринимательства не в состоянии в полной мере использовать механизм рыночной оценки, так как отсутствует важнейший ее элемент - свободное обращение акций и собственности на имущественный комплекс. Возможности банкротства и поглощения также крайне ограничены. К тому же эти процессы подвержены сильному влиянию политического фактора.

Для государственных предприятий выполнение регулирующих функций может быть связано с повышенным уровнем транзакционных издержек в сравнении с издержками однопрофильных частных структур. Это обуславливает более высокий, чем в частном секторе, минимальный порог концентрации капитала, что еще в большей мере увеличивает разрыв в уровне долгосрочных средних издержек.

Государственные предприятия обладают неэкономическими преимуществами, позволяющими частично компенсировать их более низкую производственную эффективность. Одно из них - монополизация сегмента рынка товара с использованием административных механизмов. Другое связано с ценовой дискриминацией рынка принадлежащего государству ресурса, и оккупацией дешевого его сегмента. В обоих случаях позиции государственных предприятий укрепляются, что повышает продолжительность их жизненного цикла. Однако прирост эффективности на уровне предприятий не сопровождается ее ростом на народнохозяйственном уровне. Кроме того, реальна угроза застоя в развитии технологии и совершенствовании продукта на государственных предприятиях. Это способствует деформации их поведения в пользу поиска ренты.

Временный характер осуществления государством предпринимательской деятельности в сфере производства частных благ не снимает проблемы максимально

возможного повышения эффективности, поскольку уровень отдачи ресурсов в государственном секторе является ограничением на масштабы реализации стоящих перед ним стратегических задач.

Экономическую деятельность государства можно рассматривать как его рыночные и нерыночные услуги. Первые возмещаются обществом (в классическом примере это продукты и услуги государственных унитарных предприятий). Вторые покрываются исключительно за счет прибавочного продукта (например, затраты на оборону). Видимость бесплатных действий государства на самом деле исчезнет при более глубоком анализе. Вопрос о налогах, таможенных сборах, равно как и об организации денежного обращения, можно рассматривать с точки зрения не только необходимости, например, пополнения госбюджета, но и с позиции возможности их получения. Государство имеет возможность присваивать в этих формах часть прибавочной стоимости, только имея определенную монополию на экономическое пространство. Идея экономического пространства была введена в науку немецким ученым Фон Тюненом, который полагал, что пространство имеет однородную природу. В определенном смысле здесь будет уместна аналогия с классом собственников земли, по определению французского ученого Ф. Кэне. Государство (так же как и у физиократов класс собственников) присваивает проценты за государственные кредиты, дивиденды с акций, принадлежащих государству, и предпринимательский доход с государственных предприятий, а также налоги (как пространственную ренту).

В определенном смысле, пространственная или экономическая рента - это не та, что проявляется в плодородии земли, продуктивности месторождений или в качестве строительных участков. Еще К. Маркс отмечал, что "...следует принимать во внимание два момента, с одной стороны, эксплуатация земли в целях производства или добывающей промышленности, с другой - земля представляет собой пространство, которое необходимо как условие всякого производства и всякой человеческой деятельности"¹¹.

Монополизация государством титула собственности на экономическое пространство не означает, что права владения, пользования и распоряжения соответствующими объектами этой собственности (природные ресурсы, включая воздушное пространство, имущество, капитал) исключаются из общего экономического оборота, а лишь обуславливает возможность устанавливать плату за пользование этими объектами прежде всего в виде разнообразных налогов и ренты. Их привязка к факторам производства есть лишь форма изъятия пространственного дохода. Регулируя налогами экономические отношения между землевладельцами, капиталистами, наемными работниками и предпринимателями, государство заинтересовано в первую очередь в более полной реализации собственных функций, в достижении своих экономических и социальных интересов. Однако надо понимать, что монополии государства на пространство как объект собственности и образованию особого дохода противостоит конкуренция между разными слоями общества, в ходе которой каждый субъект экономических отношений приобретает определенную монополию на пространство как на объект хозяйственной деятельности. Эта монополия развертывается в других экономических отношениях: в конкуренции и монополии на объекты, которые функционируют в рамках национального экономического пространства. По-

этому правильным на наш взгляд, является вывод о том, что монополия на экономическое пространство как на объект хозяйственной деятельности является исходной для формирования монополии предпринимательской деятельности на основные факторы производства. Только получив от государства право на работу того или иного предприятия, предприниматель начинает обладать определенной предпринимательской монополией на все основные факторы производства. При этом он соглашается принудительно на передачу части своих доходов государству¹².

Разделение функций государства-собственника и государства-предпринимателя столь же важно, как разделение институциональных и экономических государственных интересов. Опасность монополизации государством хозяйственной деятельности, а практически слияние институциональных и экономических функций без выделения интересов государства как собственника и предпринимателя являлась реальной для любой страны, даже с развитой рыночной экономикой. Здесь возможны исторически и логически два крайних случая. С одной стороны, экономическая деятельность государства может быть ограничена лишь его ролью как собственника определенных производственных ресурсов. Это не означает, что в таком качестве влияние государства на воспроизводственный процесс будет минимально или неэффективно. С другой стороны, государство может выступать как единственный предприниматель, что характерно было в большинстве случаев для стран социализма. При этом такое решение не является, как показал опыт, эффективным, и страны с плановой социалистической экономикой по целому ряду показателей отставали от стран с развитой рыночной экономикой, где имеется широкое пространство для негосударственного предпринимательства.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- государственное предпринимательство необходимо даже в условиях рыночной экономики. Оно осуществляется в тех областях, где деятельность противоречит природе частных фирм или же требуются огромные вложения средств и риск. Его основное отличие от частного предпринимательства состоит в том, что первоочередная цель государственного состоит не в получении дохода, а в решении социально-экономических задач, таких как, обеспечение необходимых темпов роста, сглаживание циклических колебаний, поддержание занятости, стимулирование научно-технического прогресса;

- государственное предпринимательство можно характеризовать как совокупность социально-экономических отношений, связанных с реализацией государственными органами функций управления по поводу использования собственного или заемного капиталов;

- приоритетно государственное предпринимательство, в условиях рыночной экономики, должно осуществляться в следующих отраслях: обеспечение развития базовых отраслей: энергетики, металлургической, топливной промышленности, стимулирование новых отраслей; стратегическое прогнозирование развития науки и техники, долгосрочное прогнозирование развития хозяйства в целом, оценка социально-экономических последствий научно-технического прогресса с общенациональных позиций; координация усилий общества по охране и оздоровлению окру-

жающей среды; создание производственной и социальной инфраструктуры: транспорт, связь, культура, образование, здравоохранение, выработка и обеспечение социальных гарантий; поддержание в нормальном состоянии денежной и финансовой системы.

* * *

¹ К. Маркс отмечал, что "на менее развитых ступенях капиталистического производства предприятия, требующие продолжительного рабочего периода и, следовательно, крупных затрат капитала на продолжительное время, - особенно, если они осуществимы только в большом масштабе, ведутся...на общественный или государственный счет" (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24. С. 262-263).

² Студенцов В.Б. Государственное предпринимательство: теория и практика // Общество и экономика. 1997. № 3-4. С. 34.

³ Кравцевич А.И. Общественное предпринимательство в Японии. М., 1988. С. 30.

⁴ Дойников И.В. Государственное предпринимательство: Учебник. М., 2000. С. 14.

⁵ Пикулькин А.В. Система государственного управления: Учеб. для вузов / Под ред. Т.Г. Морозовой. М., 1997. С. 342. Отметим, что часто современные авторы напрямую связывают понятие "предпринимательство" с понятием "собственность". Уже в конце XVIII в. Р. Кантильон отделил предпринимательскую функцию от функций капиталиста - собственника и управляющего. По мнению Л. Колесникова, предпринимательство гносеологически ассоциируется с понятием "управление правами собственности", а не с владением собственностью в чистом виде (см.: Вопросы экономики. 2001. №10. С. 42-43).

⁶ Бусыгин А.В. Предпринимательство. М., 1997. С. 52-53.

⁷ Савченко В., Шулу А. Феномен государственного предпринимательства // Рос. экон. журн. 1997. № 1. С. 67.

⁸ Тарануха Ю. Предпринимательство в переходной экономике // Экономист. 2000. № 10. С. 42.

⁹ По мнению академика Д. Львова, государство в символической роли титульного собственника "может выступать как наиболее предпочтительный субъект. Что касается других ролей или их комбинаций (управление, использование имущества и т.д.), то здесь вопрос должен решаться в зависимости от задач и обстоятельств конкретной хозяйственной отрасли, предприятия или проекта. Важно лишь, чтобы система действующих экономических институтов допускала возможность гибкого перераспределения имущественных прав между различными субъектами, среди которых, разумеется, находится и государство как агент гражданского оборота, действующий на равных правах со всеми другими" (Львов Д. Экономика России, свободная от стереотипов монетаризма // Вопр. экономики. 2000. № 2. С. 98).

¹⁰ Следует согласиться с мнением экономистов, которые считают, что государство и общество - это два разных субъекта права собственности: государственного (казенного) имущества и общественного (национального) имущества, поскольку отождествление государства и общества на практике приводит к сращиванию власти и собственности, что рождает предпосылки для подавления общества государством и нарушения важнейшего принципа свободной конкуренции - равенства и независимости экономических агентов (см.: Львов Д., Гребенников В., Устюжанина Е. Концепция национального имущества // Вопр. экономики. 2001. № 7. С. 140).

¹¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. С. 235 (просим читателя извинить нас за частое цитирование сочинений К. Маркса. Но, во-первых, К. Маркс по-прежнему считается великим ученым-экономистом своего времени, а во-вторых, он первый предложил оригинальную идею трактовки ренты с рентных доходов. - *Р.К.*)

¹² См.: Аветисян В.Е. Современное предпринимательство: проблемы теории и практики хозяйствования. Самара, 2001. С. 38.

Ю.С. Лекарева
*Оренбургский филиал
Российского государственного
торгово-экономического университета*

СТРАХОВАНИЕ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСНОВНАЯ ФОРМА ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ

Страхование (Insurance) - один из наиболее традиционных, часто используемых методов управления рисками. Оно может использоваться в предпринимательской деятельности всеми хозяйствующими субъектами.

Сущность страхования как метода финансирования риска или покрытия убытка определяется как передача ответственности за возмещение возможного ущерба другому субъекту, специализирующемуся на таких операциях, - страховой компании¹. Использование страхования как метода управления рисками означает снижение участия, а иногда даже полный отказ от участия самого хозяйствующего субъекта в покрытии убытков переложением своего риска на страховую компанию за определенную плату.

При рассмотрении страхования как метода управления рисками предпринимательской деятельности используются понятия близкие, но не идентичные по своему содержанию. Это такие, как страховой сектор экономики, национальная система страхования, национальное страховое хозяйство. Каждое из этих понятий отражает определенный ракурс - либо страхование рассматривается как целостная система на макроуровне, либо как ее структурный элемент (сектор). Формой организации страхования является страховой рынок. Это основная форма, но не единственная. Альтернативной формой выступает самострахование хозяйствующих субъектов. В данной статье мы рассматриваем основную форму организации страхования - страховой рынок.

Рынок страховых услуг является подсистемой рыночного хозяйства в целом, обеспечивающей его непрерывное функционирование, эффективное развитие и саморегуляцию. Научный анализ страхового рынка предполагает использование определенного категориального аппарата, который должен быть четким, логичным и взаимосвязанным.

Страховой рынок исследуется с помощью категорий страхование, страховая защита, страховой продукт. Рассмотрим эти категории, которые позволяют полнее и глубже раскрыть содержание и структуру страхового рынка.

В современной экономической литературе выделяется такое понятие как страховая защита. Отдельными авторами, в частности А. Гинзбургом, страховая защита понимается как совокупность распределительных и перераспределительных отношений, обеспечивающих отдельным гражданам, предприятиям, заведениям и обществу в целом возмещение ущерба, нанесенного стихийными и иными факторами, возможность отрицательного воздействия которых можно предусмотреть заранее².

Страховая защита подразделяется на несколько составляющих:

- государственную страховую защиту собственности и личности (страховой фонд общества). В России это осуществляет МЧС;
- индивидуальную страховую защиту собственности и личности (фонд социального обеспечения и личные сбережения);
- страхование, включающего защиту государственной, частной собственности и личности, создание специальных фондов возмещения убытков при наступлении страхового случая.

Таким образом, страхование определяется как одна из составляющих страховой защиты и не отождествляется с ней. Индивидуальный предприниматель может самостоятельно осуществлять страховую защиту, например, накапливая денежные ресурсы на случай непредвиденных обстоятельств. Фирма также может осуществлять страховую защиту собственными средствами при известных обстоятельствах, например, производя контроль за уровнем риска в инвестиционных вложениях. Оба примера показывают, что субъекты могут самостоятельно осуществлять страховую защиту, не прибегая к страхованию как к таковому.

Страхование, являясь составной частью страховой защиты, предполагает наличие специальных организаций (или индивидов), которым передаются функции возмещения убытков при наступлении страхового случая.

Возмещение осуществляется за счет создания специальных коллективных страховых фондов. Сначала процесс их создания носил стихийный характер и осуществлялся индивидами, затем процесс образования и управления ими стал регулируемым и превратился в особую форму экономики. Сущность страхования определяется как - создание целевых фондов денежных средств, предназначенных для защиты имущественных интересов населения и фирм от неожиданно наступающих случайных несчастий сопровождающихся ущербами³. Это определение ориентирует на то, что страхование - это, прежде всего, денежно-финансовая операция.

Страхование выполняет различные функции. В экономической литературе рассматриваются такие функции страхования как сберегательная и рискованная⁴. Эти функции тесно связаны между собой и предполагают: 1) формирование специализированного фонда денежных средств, обеспечивающих стабильность страхования и имеющих сберегательное начало; 2) возмещение ущерба и материальное обеспечение физическим и юридическим лицам в рамках договора страхования; 3) предупреждение и снижение вероятного ущерба при страховых событиях.

Рынок страховых услуг следует отличать от страхования как такового, хотя очень часто эти понятия используют и понимают как синонимы.

Страхование - это деятельность субъектов, направленная на регулирование рисков при наступлении различных страховых событий путем возмещения возмож-

ных убытков за счет фондов. Страхование рассматривают как один из методов управления рисками.

Рассмотрим содержание и структуру страхового рынка. Отметим, что проблемы данного рынка и организации страховой деятельности исследуются в работах таких известных российских экономистов, как В.В. Шахов, Н.Б. Грищенко, А.А. Гвозденко, А.И. Гинзбург и др.⁵

Наиболее типично содержание страхового рынка раскрывается следующим образом. Страховой рынок представляет собой особую социально-экономическую среду, определенную форму экономических отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, а также формируется спрос и предложение на нее. Основа развития страхового рынка заключается в необходимости обеспечения бесперебойности воспроизведенного процесса путем оказания денежной помощи пострадавшим в случае непредвиденных неблагоприятных обстоятельств.

Страховой рынок может быть определен как форма организации денежных отношений по формированию и распределению страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества и как совокупность страховых организаций - страховщиков, принимающих участие в оказании соответствующих услуг.

В широком смысле страховой рынок - это вся совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи страхового продукта.

Есть и другие подходы к определению страхового рынка. "Страховой рынок - это объективная экономическая закономерность, механизм действия которой сводит вместе покупателей страховых товаров (страхователи, иные заинтересованные лица, в том числе и государство) и продавцов страховых товаров (страховщики, перестраховщики), как напрямую, так и через посредников, обеспечивающих также достижение каждым из участников максимальной степени удовлетворения своих потребностей. Страховой рынок характеризуется международным характером (с приоритетом национального законодательного регулирования), большой степенью значения личных контактов"⁶.

Наш анализ был бы не полным, если бы мы здесь не привели точку зрения известного советского ученого В.К. Райхера. Он считал, что страхование определяется двумя сущностными признаками, это наличие организованного страхового фонда, во-первых, и спецификой его организации, во-вторых⁷.

Само по себе страхование - это вид экономической предусмотрительности; вид хозяйственной деятельности; совокупность особых замкнутых перераспределительных отношений; особый вид экономической деятельности; форма распределения риска; способ возмещения убытков; отношения по защите имущественных интересов; экономические отношения. Таким образом, все выше перечисленное, так или иначе, характеризует страхование.

Специалисты с области теории страхования рассматривают рынок страховых услуг и его структуру с разных позиций.

Так, например, А. Гвозденко раскрывает территориальную, организационно-правовую структуру рынка⁸. Выделяют внутреннюю систему страхового рынка и внешнюю систему. Страховой рынок представляет собой диалектическое единство двух систем - внутренней и внешней.

Структура страхового рынка может быть охарактеризована в нескольких аспектах.

В институциональном аспекте структура страхового рынка представлена соотношением имманентных ему институтов - акционерными, корпоративными, государственными и взаимными страховыми компаниями.

В территориальном аспекте можно выделить (местный региональный) страховой рынок, национальный (внутренний) и мировой (внешний) страховые рынки.

В зависимости от масштабов спроса и предложения на страховые услуги выделяют внутренний, внешний и международный страховой рынки.

В отраслевом аспекте страховой рынок в целом подразделяется на рынок личного страхования, имущественного страхования, страхования ответственности и страхования экономических рисков. В свою очередь каждый из этих рынков можно подразделить на обособленные сегменты, например, рынок имущественного страхования подразделяется на страхование строений, животных, домашнего имущества, средств транспорта и т.д.; рынок страховой ответственности подразделяется на страхование непогашения кредита или другой задолженности.

В научной литературе по проблемам страхования используется понятие "страховой продукт", которое понимается многоаспектно⁹. Все определения по своему содержанию сводятся к следующему:

- страховой продукт - это страховая сопутствующая (дополнительная) услуга, предоставляемая страховщиком за определенную плату с целью удовлетворения спроса (потребностей) страхователя;

- страховой продукт - это обязательства, принимаемые страховой компанией на возмездной основе в гражданско-правовых отношениях со страхователем на случай возмещения материального ущерба при наступлении страхового события.

Наиболее распространено в теории и практике страхования первое определение. Второе определение более точно выражает суть страхования как взаимоотношений между страхователем и страховщиком. Отметим, что в мировой практике страхование рассматривается в качестве одной из форм финансовой услуги.

Структура страхового продукта представляет собой совокупность взаимосвязанных между собой элементов:

- страховая составляющая - описание объектов страхования и конкретных рисков, в случае наступления, которых осуществляется собственно страхование;

- экономическая составляющая - указание страховой суммы, цены (тарифа), размера франшиз, размера пени на случай задержек с выплатой и т.п.;

- юридическая составляющая - перечень прав и обязанностей сторон, исключений и оговорок, особые условия и иные договоренности, достигнутые при документальном оформлении страхования;

- сервисная составляющая - набор дополнительных обязательств, принятых на себя страховщиком, в интересах оказания страхователю заранее оговоренного перечня дополнительных услуг в рамках конкретного вида страхования.

Следует отметить, что страховой продукт - это особый продукт, обладающий специфическими потребительскими свойствами. К ним относятся: неосязаем-

мость, несохраняемость, неотделимость непостоянство качества, неотчуждаемость и неопределенность реализации.

Страховые риски составляют наибольшую из всех существующих рисков группы. Выделим основные критерии, позволяющие риск назвать страховым:

- риск, включаемый в объем ответственности страховщика, должен быть возможным;
- риск должен носить случайный характер;
- наступление страхового случая не должно быть связано с волеизъявлением страхователя или иного заинтересованного лица;
- факт наступления страхового случая неизвестен во времени и пространстве;
- страховое событие не должно иметь размеры катастрофического бедствия, т.е. не должно причинять массовый ущерб и не должно охватывать массу объектов в рамках крупной страховой совокупности;
- случайность проявления данного риска следует соотносить с массой однородных объектов (например, риски связанные с транспортными средствами во время стоянки, ремонта, движения - риски каско и, связанные с транспортными перевозками - риски карго);
- отрицательные последствия реализации риска необходимо объективно измерить и оценить. Масштабы этих последствий должны быть достаточно крупными и затрагивать интересы страхователя.

Институциональная основа страхового рынка (в законодательной части) в России продолжает развиваться и совершенствоваться. В настоящее время создан механизм регистрации страховых компаний, лицензирования страховых операций и контроля со стороны страхового надзора, призванный обеспечить соблюдение интересов страхователей. Деятельность страховых организаций определяется Законом РФ "Об организации страхового дела в РФ" от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 (с последующими изменениями), главой 48 II части Гражданского кодекса РФ, Законом РФ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" от 25 апреля 2002 г. № 40 (с последующими изменениями). Разрабатываются законы о взаимном страховании, об обязательном страховании ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты (ГЭС, теплоцентраль, АЭС и т.д.). Эти законы представлены как проекты в Государственной Думе, и после обсуждения должны быть приняты в самое ближайшее время.

Институтом, отстаивающим права и интересы страховых компаний, является Всероссийский союз страховщиков (ВСС), вступивший летом 2004 г. в Европейский комитет страховщиков. Это дает возможность российским страховым компаниям совместно с европейскими партнерами участвовать в процессах разработки законодательной базы страхового рынка, получать доступ к информационной и законодательной базе европейских стран, поскольку в условиях глобализации институциональная основа страхового бизнеса в той или иной степени неизбежно подвергается унификации.

Следует отметить, что страховые компании также несут риски. Они называются собственными специфическими рисками и обусловлены деятельностью самих страховщиков¹⁰. Это, прежде всего, риски недостаточности денежных средств у страхо-

вой компании для выполнения своих обязательств в первую очередь по страховым выплатам.

Выделим основные тенденции развития страхового рынка в России.

1. Значительный темп роста страхового рынка до 20-25 % в год.

2. Уровень "теневилизации" российского страхового рынка стал практически соответствовать уровню ведущих национальных страховых рынков, где также имеют место различные операции и схемы по оптимизации налогов. Сложились достаточно цивилизованные правила игры на рынке, сформировалась саморегулируемая организация - Всероссийский союз страховщиков (ВСС), что положительно сказалось на снижении уровня "теневилизации" российского страхового рынка.

3. Основными ньюсмейкерами российского страхового рынка становятся иностранные компании, которые в ближайшее время будут наиболее активными участниками и обострят конкуренцию среди его лидеров.

4. В страховании уже не осталось государственных компаний, все крупные страховые компании принадлежат частному капиталу. К около государственным компаниям следует отнести кэптивы частных монополий, но они пока не определяют развитие страхового рынка.

5. Российские страховые компании в большинстве своем формируют финансовую отчетность по международным стандартам, развивают филиальную сеть, наращивают капитализацию и тем самым приобретают дополнительную привлекательность для иностранных инвесторов.

6. Осуществляется переход от ценовой конкуренции к неценовой, связанной с качеством обслуживания и привлекательностью страховых продуктов. Тарифные ставки на страховом рынке достигли оптимального минимума и уже не являются основным показателем конкуренции. Крупные страховщики все больше внимания уделяют обслуживанию клиентов на уровне мировых стандартов, т.к. в связи с вхождением в ВТО необходимо соответствовать уровню сервиса мировых лидеров страхования.

7. Ограниченность финансовых ресурсов российских страховых компаний. Самые крупные компании (класс А) включают "Росгосстрах" (страховые взносы - 44 548 млн. руб., собственные средства - 13192 млн. руб., страховые резервы - 35 308 млн. руб.), "Ингосстрах" (соответственно 34582 млн. руб., 8312 млн. руб. и 25 076 млн. руб.), РОСНО (соответственно 20095 млн. руб., 4970 млн. руб., 11910 млн. руб.)¹¹. Дочерние структуры иностранных компаний имеют более сильные финансовые позиции.

8. Развитие страхового рынка происходит при его недостаточной институционализации, отсутствии или слабости соответствующего законодательства.

Авторские рекомендации по развитию страхового рынка в России.

1. Разработать четкую стратегию развития страхования в России совместно государством и страховым сообществом.

2. Привести страховое законодательство в соответствие с реалиями развития страхового рынка: принять разработанные проекты в сфере страхового законодательства, в частности, Закон РФ "Об обязательном страховании гражданской ответственности за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте".

3. Расширить и закрепить в практике страховых компаний кобрендинг.
4. Усилить контроль, в т.ч. отбор претендентов за деятельностью иностранных страховых компаний на национальном страховом рынке.
5. Создать благоприятный налоговый режим для страхования жизни.
6. Использовать в деятельности страховых компаний IPO как способ увеличения их уставного капитала.

* * *

- ¹ См.: Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками. М., 2007. С. 99.
- ² См.: Гинзбург А.И. Страхование. СПб., 2003. С. 10.
- ³ См.: Гукасян Г.М. Экономическая теория: проблемы "новой экономики". СПб., 2003. С. 165.
- ⁴ См.: Гинзбург А.И. Страхование. СПб., 2003. С. 13.
- ⁵ См.: Шахов В.В. Страхование. М., 2003; Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности. М., 2004; Гвозденко А.А. Страхование. М., 2004; Гинзбург А.И. Страхование. СПб., 2003.
- ⁶ См.: Краснова И., Казей И., Намсараев Д. Некоторые аспекты страхового маркетинга // Страховое дело. 2002. № 3. С. 35.
- ⁷ См: Райхер В.К. Общественно-исторические типы страхования / Под ред. П.В. Аленичева. М., 1992.
- ⁸ См.: Гвозденко А.А. Страхование. М., 2004. С. 19.
- ⁹ См.: Сухоруков М.М. Технология продаж страховых продуктов. М., 2004. С. 9.
- ¹⁰ Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками. М., 2007. С. 37.
- ¹¹ См.: http://www.raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=/insurance/2006/table1/.

К.Ю. Матвеев
*Самарский государственный
экономический университет*

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Основными причинами существования государственных предприятий, по мнению зарубежных и отечественных экономистов, являются специфические условия¹.

Во-первых, если в рамках частного сектора не могут выполняться требования микроэкономического оптимума (прежде всего, в случаях естественных монополий) или когда речь идет о необходимости максимального увеличения производства общественных товаров и услуг для максимального увеличения общего блага. Во многих случаях рыночный механизм оказывается недостаточно эффективным в процессе функционирования предприятий общественной службы или им присущ длительный срок окупаемости долгосрочных капиталовложений. Во-вторых, когда возникает необходимость заполнения экономических ниш с неблагоприятными условиями производства, которые, являясь малопригодными для частного капитала, жизненно важны для функционирования экономики в целом. В-третьих, если госу-

дарство стремится контролировать те отрасли, которые оно считает важными в целом для экономики страны или для ее обороны. В-четвертых, когда в интересах государства располагать инструментом регулирования хозяйственной, в частности инвестиционной, деятельности или модернизации экономики через соответствующие программы в области НИОКР. Наконец, в-пятых, при необходимости обеспечения межотраслевого перераспределения ресурсов, когда частные хозяйствующие субъекты сами не в состоянии его осуществить.

Основными типами государственных предприятий в России являются: бюджетные (казенные) предприятия. Фактически они являются административными подразделениями тех или иных государственных структур управления (министерств, ведомств, муниципалитетов и т.д.). Финансово-хозяйственная самостоятельность таких структур крайне ограничена. Результаты их деятельности не становятся достоянием гласности. В экономике развитых стран бюджетные, ведомственные предприятия (примерно до 2 % от общего количества предприятий) подчиняются непосредственно ведомствам и не имеют хозяйственной самостоятельности. Целиком финансируются бюджетом и не платят налоги:

- публичные предприятия. Они, как правило, существуют в форме государственных корпораций со 100 % государственным акционерным капиталом. Данные предприятия обладают юридической независимостью и экономической самостоятельностью. По сути дела это предпринимательские организации, функционирующие на принципах самоокупаемости и управляемые назначаемыми государством менеджерами. Государство не отвечает по обязательствам данных предприятий. Вмешательство государства в их деятельность ограничено назначением руководящих органов и контролем эффективности ведения дел. Иное вмешательство возможно лишь в специально оговоренных случаях;

- смешанные акционерные общества с господством государственного капитала. Государство располагает контрольным пакетом акций предприятия, и реализует свое право собственности способами и методами, которые предусмотрены законодательством по отношению ко всем акционерным предприятиям;

- смешанные акционерные общества с участием государственного капитала, который не обеспечивает формирование контрольного пакета акций. Право собственности государства реализуется наравне с другими недоминирующими акционерами в соответствии с законодательством.

Государственные предпринимательские структуры по объективным причинам, менее способны адаптироваться к условиям рынка, чем негосударственные. Поэтому обеспечение их долгосрочной устойчивости предполагает использование специальных институтов компенсирующего характера. В случае неразвитости таких институтов государственные предприятия приобретают тенденцию к развитию неустойчивости. Развитие неустойчивости проходит несколько последовательно сменяющихся друг друга фаз, причем принимает явную форму лишь на завершающей стадии.

Начало негативных изменений связано с исчезновением экономической прибыли. Если предприятие не реагирует на эту тенденцию и не обеспечивает оптимизацию потребления ресурсов, рано или поздно наступает переломный момент. Предприятие начинает терять часть нормальной прибыли. Это означает качествен-

ное изменение его состояния, которое скрыто, поскольку на фоне исчезновения нормальной прибыли продолжается получение бухгалтерской, хотя и во все меньших размерах.

Особенность положения состоит в том, что потеря нормальной прибыли превращает неустойчивость в необратимую сторону деятельности предприятия. Уровень бухгалтерской прибыли оказывается недостаточен для реконструкции производства и преодоления сложившегося положения. Если у предприятия нет значительных ликвидных активов, а государство не выделяет адекватных финансовых средств, то такая реконструкция оказывается невозможной. Капитальные активы превращаются в неизменный фактор производства.

Предприятие оказывается неспособным маневрировать объемом выпуска, так как любое его изменение приводит к увеличению средних издержек. Рост производства требует применения переменного фактора в объеме, значительно большем по сравнению с оптимальным. В итоге переменные издержки растут быстрее прироста объема производства. Сокращение выпуска происходит при снижении переменных расходов. Однако сохранение неизменного уровня постоянных приводит к тому, что общие издержки предприятия уменьшаются меньшими темпами, нежели объем производства.

Формируется тенденция к последовательному нарастанию неустойчивости и ухудшению положения предприятия. Соответственно этому прогрессирующе сужаются источники его развития. Предприятие теряет основной внутренний источник - прибыль и избыточность переходит в хроническую форму. Ситуация требует экстренных мер, предполагающих мобилизацию значительных финансовых ресурсов в короткие сроки.

Эта форма присуща исключительно государственному сектору, что связано с существованием здесь барьеров, препятствующих перемещению капитала в другие сферы деятельности. В качестве барьера выступает, например, необходимость принятия политического решения о перепрофилировании предприятия. Роль барьера может играть неликвидность капитала, обусловленная исключительностью профиля деятельности, угроза утраты основной массы капитальной стоимости.

Ситуация саморазвивающейся неустойчивости для разных предприятий государственного сектора характерна не в одинаковой мере. Она широко распространена в отраслях, где производство предполагает высокий уровень специфичности активов и, соответственно, значительный объем инвестиций. Присуща она и сферам деятельности, где уровень цен ограничен и не обеспечивает нормальной прибыли.

Прогрессирующую неустойчивость государственного предприятия следует увязывать с неспособностью последовательно осуществлять долгосрочную стратегию оптимизации и сокращения издержек. Целесообразно разграничивать две общих причины неустойчивости: экономическую и производственно-техническую. Экономические причины связаны с незаинтересованностью менеджеров в эффективном развитии предприятия и с недостатками в контроле собственника. Производственно-технические - отражают неоптимальность технических параметров и технологической структуры капитала предприятия с точки зрения создания результата, соответствующего заявленным целям деятельности.

Механизм поддержания устойчивости деятельности государственного предприятия может быть разным в зависимости от конкретного соотношения собственности и управления. Существует два противоположных варианта. Первый состоит в использовании инвестиций и усилий для совершенствования производства и минимизации издержек с целью упрочения рыночной позиции предприятия. В результате генерируется рост общественного благосостояния, а экономическая прибыль выступает превращенной формой ренты.

Второй вариант обеспечивает устойчивость посредством эксплуатации силы и ресурсов государства. Для этого создаются и используются специфические институты взаимоотношения с государственными структурами и представляющими их чиновниками. Такая ситуация означает перераспределение доходов в пользу предприятия на фоне роста общественных потерь от его деятельности. Данный вариант в отличие от первого связан не с производством, а с деформацией поведения предприятий в пользу ренты².

При прочих равных условиях критерием выбора того или иного варианта является сравнительная эффективность с одной стороны - инвестиций и усилий по реализации организационно-технических мероприятий, а с другой, - затрат по созданию особых институциональных условий взаимодействия с государственными структурами и чиновниками³.

Фактором эффективности производства традиционно считается обеспечение оптимального соотношения разных форм собственности на производительный капитал. Однако понятие оптимума в этом случае не является универсальным. Как показывает опыт России, где формирование нового распределения собственности на капитал крупных и средних предприятий пока что не показало какого-либо преимущества других собственников перед государством, предпочтительная структура собственности специфична для каждой конкретной экономической ситуации.

Данные о сравнительной эффективности государственных и частных предприятий в ведущих странах свидетельствуют, что в конкурентных отраслях серьезных различий между ними не наблюдается. Это может объясняться как большим внешним принуждением, так и меньшим "объемом общественных обязательств" (в силу невозможности их нести в условиях конкуренции с частными предприятиями, неременными таковыми). "В случае старых демократических стран, таких как Англия и Франция, - заключает известный экономист Ж. - Ж. Лаффон, нет четких эмпирических свидетельств превосходства какой-либо формы собственности, особенно, если учитывать качество долгосрочных решений, таких как инвестиции. Эмпирические свидетельства либо не существуют, либо не дают однозначной картины: некоторые государственные фирмы функционируют хорошо, другие плохо".

Фактическое отстранение государства как доминирующего собственника от формирования поведения предприятия остается характерной чертой деятельности государственного сектора. Этому способствует особый институциональный механизм, который скрывает обусловленность поведения предприятия интересами управляющих, придает ему вид детерминированного объективными обстоятельствами. Основой ему является целенаправленное формирование среды деятельности предприятия с использованием возможностей частного бизнеса и государственных чиновников.

Включение государственного сектора в сферу внимания власти и выработка долговременной стратегии и эффективного механизма управления им являются одной из важнейших задач. Попытка заменить контроль государства- собственника рыночными регуляторами проблемы не решило, так как формирующийся рынок не обладает необходимыми институтами и не в состоянии оценивать результаты текущей деятельности и перспективность предприятий, способствовать повышению эффективности использования капитала.

Восстановление в новых условиях должной управляемости государственных предприятий требует рациональной комбинации рыночных и административных рычагов. Она призвана обеспечить неискаженное превращения регулирующих целей государства в экономические цели предприятий на основе ограничения возможности поиска ренты их менеджерами. Создание такой комбинации предполагает формирование трех блоков механизма управления: информационного, структурного, и мотивационно-контрольного.

Информационный блок обеспечивает ясность задач, стоящих перед государством в данной сфере, своевременное и в полном объеме их доведение до предприятий, их однозначное восприятие. Это достигается за счет прозрачности, устойчивости и тщательной проработанности всех звеньев промышленной и инвестиционной политики государства. Адекватное восприятие предприятиями задач должно подкрепляться поддержкой государства. Поэтому важно по возможности сочетания регулирующего эффекта с рентабельностью деятельности. Задачи по регулированию должны быть детализированы во временном, географическом и отраслевом аспектах.

Структурный блок предполагает отказ от упрощенного подхода к формированию производственной структуры исходя из приватизационных процессов и восприятия их в качестве самоцели. Следует исходить из необходимости сохранения и активизации производственного потенциала на основе его реструктурирования. Оно включает послеприватизационную оптимизацию собственности и комплекс межотраслевых государственных программ реконструкции государственных предприятий. Структурный блок задач включает также вопросы совершенствования рыночной организации государственного сектора. Уровень рыночной власти предприятий требует обоснования.

Задача мотивационно-контрольного блока - приоритета целей, которые ставит правительство перед предприятиями. Она сводится к поиску механизма, снимающего остроту противоречия интересов государства, представляющих его чиновников и менеджеров предприятий. Ее решение следует базировать на сочетании двух стратегий: ограничения возможностей реализации интересов чиновников и поиска компромисса между целями государства и менеджмента.

Доминирование государственного интереса возможно при переходе к механизмам управления, базирующимся на конкуренции и независимой рыночной оценке деятельности предприятий. Создание реальной конкуренции с негосударственными предприятиями возможно, когда регулирующая функция государственных предприятий органически совмещена с эффективной трансформации ресурсов в продукт. Для остальных предприятий требует использования специальных промежуточных форм квазирыночного управления, имитирующих независимый контроль рынка.

¹ Рассадина А. Государственный сектор в развитых странах (опыт Франции и Великобритании) // Экономист. 2002. № 6. С. 10.

² Одна из существенных особенностей производительной деятельности в современной России состоит в том, что выживание предприятий зависит не столько от конкурентоспособности и прибыльности, сколько от их веса в общественно-политической системе, взаимоотношений с местными и федеральными властями. В этом отношении государственные предприятия, работающие в самых кризисных отраслях, значительно более успешно используют политические рычаги и давление на властные исполнительные структуры.

³ Laffont J.J. Comment on "Public versus Regulated Private Enterprise", by Willig. - Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993. Washington. 1994. P. 175

Ю.Ф. Мирошников
*Самарский государственный
экономический университет*

ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СКОЛЬЗЯЩИХ СРЕДНИХ

"Чтение ценовых графиков без Скользящих средних походит на приготовление пирога без масла или яиц. Эти простые линии выше или ниже текущей цены могут многое рассказать, и их использование в интерпретации рынка поистине беспрецедентно. Проще говоря, они являются наиболее ценными индикаторами в техническом анализе.

Вы можете торговать без Скользящих средних, но, делая это, вы очень сильно рискуете. В конце концов, эти линии представляют собой срединные уровни, где рыночные игроки принимают важные решения делать покупку или продажу. Поэтому, имеет смысл прогнозировать, что они собираются делать, до того, а не после"¹.

Можно найти и прямо противоположное утверждение - скользящие средние только затрудняют анализ рынка.

Попробуем выяснить, о чем говорят средние.

Среднее арифметическое имеет глубокий смысл при нормальном законе распределения. Именно поэтому говорят о среднем росте человека (высота стульев, столов, подоконников и т.д.) и не говорят о "средней температуре больного по больнице".

Для рынка форекс нет указаний о нормальном законе распределения, следовательно, не стоит ожидать большого смысла от средней арифметической цены. И действительно, простое среднее арифметическое не используется в анализе данных рынка форекс. Для анализа данных форекс широко используют различные усреднения цены по большому числу интервалов (SMA и др.).

Выяснение смысла средних по данным реального рынка затруднено рыночным шумом. Предлагается идеализировать ситуацию и в идеализированной (рафиниро-

ванной) ситуации рассмотреть, что же показывает скользящая средняя и ее перелом.

Линию тренда представим в виде - прямой: $y = kx$. Такое допущение вполне допустимо, т.к. для прогноза рынка используют волны Эллиотта, на практике их часто отображают индикатором ZigZag в виде ломанной линии. Для простоты подсчетов набор значений X считаем целыми числами, т.е. данные о моментах времени представлены целыми числами. Момент конца одного тренда и начало нового поместим в точку $(0,0)$. Тогда следующие моменты времени задает ряд натуральных чисел $(1, 2, 3, \dots)$, а предыдущие - целыми отрицательными числами $(-1, -2, -3, \dots)$. На графике прямая будет представлена эквидистантными точками, т.е. так, как это делается на практике.

Найдем значение среднего в i -той точке с предшествующими $N-1$ слагаемыми:

$$y_N(i) = \frac{1}{N}(kx_{i-N} + kx_{i-N+1} + \dots + kx_{i-1} + kx_i) = \frac{1}{N}(Nkx_i - k(1 + 2 + \dots + N - 1))$$

Или в сокращенном виде SMAN задается выражением:

$$y_N(i) = kx_i - \frac{k}{N} \sum_{j=1}^{N-1} j.$$

Таким образом, скользящая средняя представляет прямую параллельную линии тренда и лежащую ниже ($k > 0$) или выше ($k < 0$) линии тренда. Смещение зависит как от числа усреднения (N), так и от тангенса угла наклона (k) линии тренда. Зона перехода от восходящего движения к нисходящему (и наоборот) определяется числом усреднения скользящей средней (N).

Сказанное иллюстрирует рисунок.

Возрастающая волна представлена тонкой линией $y = 0,5x$, $(-\infty, 0]$.

Падающая волна изображается соответственно линией $y = -x$, $[0, \infty)$. В качестве скользящей средней выбрана SMA8. Она изображена "жирной" линией, а область перехода от одного направления движения к другому - кружочками.

Точка $(0,0)$, как отмечалось, является точкой смены направления движения.

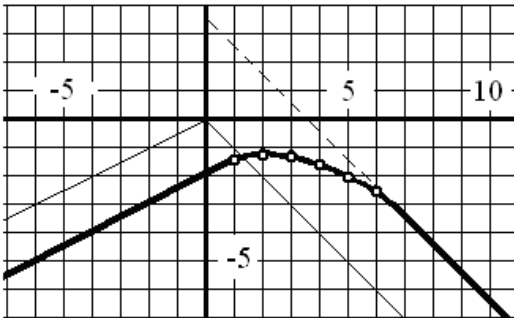


Рис. Тренд (тонкая линия) и SMA8 (жирная линия)

Как видно из рисунка, скользящая средняя не может прогнозировать изменение направление движения волны. Ее пересечение с трендом говорит о смене направления движения, что, вообще говоря, видно и без средней.

Таким образом:

1) скользящая средняя не прогнозирует окончание волны (смену направления движения);

2) изменение положения скользящей средней относительно волны указывает лишь на смену волны, на смену направления движения, но об этом же и еще раньше говорит и ZigZag. Тем не менее, применение скользящей средней оправдано в условиях "рыночного шума" особенно на малых временных интервалах;

3) применение аппроксимации волны прямой линией для анализа предсказательных возможностей индикатора делает этот анализ простым и наглядным.

* * *

¹ Принципы торговли на Скользящих средних // Forex magazine. 2004. № 20. С. 39.

А.М. Михайлов

*Самарский государственный
экономический университет*

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Факторы производства различаются по своей природе, роли в процессе производства, по участию в создании стоимости, по способам формирования дохода, по положению их собственников в процессе общественного производства. Различия в факторах производства определяют различия в доходах их собственников и способах получения последних.

Все факторы производства - условия процесса производства и создания стоимости. Использование факторов производства приносит их собственникам доход. В простом товарном хозяйстве все факторы производства находились в руках одного собственника, разделения дохода на факторные доходы не было. С развитием общественного разделения труда обособляется собственность на каждый фактор производства. Происходит и обособление доходов приносимых этими факторами производства. При этом собственник может получать доход не только в результате личного использования фактора, но и при сдаче его в аренду, во временное пользование. Условие последнего, во-первых, возвратность фактора, во-вторых, его платность. В результате образуется два вида монополии: монополия частной собственности на фактор у его собственника -арендодателя и монополия на фактор как объект хозяйствования у арендатора - предпринимателя. Рассмотрим данные процессы применительно к фактору капитал.

Собственник капитала предоставляет его в аренду (ссужает) сохраняя при этом монополию частной собственности на капитал. Получатель ссуды (предприниматель) становится обладателем монополии на капитал как на объект хозяйствования.

Капитал, с одной стороны, выступает как собственность, а с другой, как функция. Собственник капитала авансирует стоимость на приобретение различных финансовых инструментов, которые сохраняют за ним право на капитал, на получение дохода с капитала. Предприниматель, получая капитал в виде денег, приобретает на них средства производства. Таким образом, деление капитала на капитал собственности и капитал функцию является отделением капитальной стоимости от его потребительной стоимости (капитальных благ).

Титул авансированной стоимости закреплен за собственником капитала, право пользования его потребительной стоимостью принадлежит предпринимателю. Предприниматель получает монопольное право пользования капиталом как средствами производства на определенный период времени. Только в определенных случаях при финансовых операциях предприниматель как посредник начинает пользоваться деньгами, но и здесь титул собственности принадлежит собственнику капитала, предприниматель как финансовый посредник лишь использует их способность приносить прибавочную стоимость при определенных состояниях рынка.

С приведенной позиции можно анализировать каждый фактор производства. Собственник авансирует стоимость в фактор производства для того, чтобы получить приращение стоимости (доход). Денежные средства, авансируются во все факторы производства: землю, человеческий капитал, средства производства, предпринимательские способности. Для владельца денег не имеет значение, что он приобретает, поскольку в данном случае для последнего принципиальное значение имеет получение эффекта большего, чем затраты на приобретаемый товар. При покупке земли ее собственник преследует, по крайней мере, две цели - во-первых, сохранение рыночной стоимости земли и, во-вторых, получение определенного дохода в виде ренты. Рабочая сила, по сути, также является объектом вложения денежного капитала, осуществляемого ее собственником. При этом доход в виде заработной платы распадается на две части - необходимый продукт, за счет которого осуществляется простое воспроизводство рабочей силы и прибавочный продукт, направляемый на повышение количества и качества рабочей силы (вложение в образование, повышение квалификации и т.д.) Предпринимателя можно рассматривать с этих же позиций - он осуществляет затраты на свое воспроизводство, включая важнейшие его составляющие как образование, поиск необходимых контрактов. В результате предпринимательской деятельности он реализует предпринимательский доход, который больше его затрат.

Субъект экономических отношений всегда стоит перед выбором вложения денег в факторы производства, конечной целью которого является получение дохода. Проблема вложения средств в факторы производства существовала на протяжении всей истории развития товарного хозяйства и сохраняется в современной экономике. Авансирование стоимости в факторы производства имеет смысл лишь тогда, когда она возвращается к их собственнику с приростом, который называется добавочной стоимостью. Для владельца денег не имеет значения, что он покупает, важно другое - величина добавочной стоимости. Это относится ко всем основным факторам производства, причем не только в классической модели движения промышленного капитала в ходе его кругооборота. Тоже происходит и при покупке земли, ее покупатель рассчитывает получить добавочную стоимость в виде земельной ренты. Движение ссудного капитала, в сущности, является вложением капитала в средства производства, а процент есть лишь показатель эффективности этих инвестиций. Наиболее сложный вопрос связан с рабочей силой. Но и здесь, опираясь на теорию человеческого капитала, можно утверждать, что и рабочая сила как фактор производства является объектом вложения денежного капитала, который сам ее собственник осуществляет, используя свои доходы.

Стоимость прибавочного продукта представляет собой сумму доходов собственников факторов производства, получаемых ими в результате использования принадлежащих им факторов производства. Это часть заработной платы, рента, процент или дивиденд, предпринимательский доход.

Каждый фактор, следовательно, можно рассматривать как авансированную стоимость, которая приносит доход собственнику. В то же время это определенная потребительная стоимость, которая функционирует в процессе производства и необходима для осуществления процесса производства. Как потребительные стоимости факторы производства играют соответствующую функциональную роль в процессе создания товаров и услуг.

Стоимость, первоначально авансированная в факторы производства - базис для монополии частной собственности на факторы производства. Авансированная стоимость может воплощаться в различных формах: в земле, финансовых инструментах, кредитном договоре, трудовом контракте. Потребительная стоимость земли, средств производства и рабочей силы для предпринимателя - производительный капитал. Монополия предпринимателя на факторы производства как объект хозяйствования - монополия на потребительную стоимость факторов производства. Монополия хозяйствования - важнейший атрибут предпринимательства как экономического явления развитой рыночной экономики.

При предоставлении факторов производства во временное пользование предпринимателю любой фактор так же можно рассматривать, с одной стороны как собственность, с другой как функцию. Собственность на фактор производства остается за собственником. Функционирует же он в руках предпринимателя. Собственник при этом получает документы, в которых фиксируется его право собственности на фактор производства, право на получение дохода и другие права. Для собственника капитала это может быть кредитный договор, ценные бумаги и другие финансовые документы, договор аренды. Для собственника земли - договор на аренду земли. Для собственника рабочей силы - трудовое соглашение. Предприниматель получает в пользование потребительную стоимость факторов производства: средства производства, землю, наемный труд. Даже если предприниматель берет ссуду, в дальнейшем деньги воплощаются в средствах производства. Предприниматель не может реализовать стоимость фактора производства. Авансированная стоимость остается за собственником фактора производства.

Роль предпринимателя в соединении факторов производства действительно является его исключительной особенностью. Ему, чтобы реализовать свои способности и получить за это вознаграждение, не надо приобретать комбинируемые факторы в собственность. Достаточно будет лишь получить их в распоряжение на некоторое время. Затем эти факторы вернуться с доходом к своим владельцам.

Рассматривая взаимоотношения предпринимателя и собственников других факторов производства, можно сказать, что последние получают как бы в пользование его предпринимательские способности. В данной ситуации также возникает монополия использования предпринимательских способностей собственни-

ками земли, капитала, рабочей силы при сохранение монополии частной собственности на эти способности за предпринимателем.

При рассмотрении предпринимательства, также можно, на наш взгляд, различать стоимость и потребительную стоимость этого фактора производства. Стоимость фактора предпринимательства - это средства, авансированные в развитие предпринимательских способностей, а потребительная стоимость - это способности к организации предпринимательской деятельности.

Система отношений по поводу производства и распределения произведенного продукта между собственниками факторов, участвующих в процессе производства имеет достаточно сложный характер. Доход, через который реализуются экономические интересы, определяется степенью участия фактора в создании и распределении благ. Собственники факторов на время производства отказываются от своего законного права их использования, передавая монополию на использования ресурса предпринимателю при условии, что по истечении оговоренного срока он вернет им его с определенной суммой дохода. Предпринимателю, чтобы реализовать свои предпринимательские способности и получить за это вознаграждение, не надо приобретать комбинируемые факторы производства в собственность. Достаточно лишь получить их в распоряжение на некоторое время. Затем факторы вернуться с доходом к своим владельцам. Предприниматель, обладая монопольным правом использования факторов, организует процесс производства и получает предпринимательский доход.

В результате передачи факторов производства в пользование предпринимателю происходит разрешения противоречия между их стоимостью и потребительной стоимостью. Для собственников факторов производства - они авансированная стоимость, для предпринимателя - потребительная стоимость. Исходя из этого раздвоения, происходит и разделение экономических интересов. Собственники факторов производства стремятся получить максимальную выгоду за временное их отчуждение. В тоже время предприниматель в рамках монополии хозяйствования не заинтересован в увеличении таких затрат, так как они будут уменьшать величину его предпринимательского дохода. Но он вынужден делиться, т.к. выплата собственникам факторов производства земельной ренты, процента и заработной платы является условием получения предпринимательского дохода.

Факторы производства в экономическом смысле конкурируют между собой и в пределах общей величины вновь созданной стоимости сталкиваются интересы земельных собственников, капиталистов, наемных работников и предпринимателей.

Монополия хозяйствования на факторы производства устанавливается в результате конкуренции предпринимателей. Собственники факторов производства конкурируют между собой за более выгодные условия предоставления факторов в аренду и получения большего дохода. При этом основные отношения возникают между собственниками факторов производства и предпринимателем. Собственники земли, капитала, рабочей силы взаимодействуют, в первую очередь, с предпринимателем. Именно от этих отношений зависят пропорции распределения прибавочного продукта.

Предпринимательство как фактор производства имеет объект собственности - предпринимательские способности и определенную форму реализации - предпри-

нимательский доход. При этом, если величина заработной платы, процент, рента непосредственно определяются в результате заключения договоров аренды (найма), предпринимательский доход формируется по остаточному принципу после вычета из вновь созданной стоимости доход собственников других факторов производства.

Итак, каждый владелец фактора производства переуступает предпринимателю право пользования на свою собственность за определенную плату, которая трансформируется в доход: владелец земли получает ренту, рабочей силы - заработную плату, владелец капитала - процент или дивиденд. Для предпринимателя выплата дохода каждому владельцу фактора производства является условием получения предпринимательского дохода. Экономические интересы предпринимателя и собственников факторов производства прямо противоположны. Предприниматель получает в пользование три фактора производства - землю, капитал и труд. К каждому из этих факторов можно подходить с позиции собственности и с позиции функции. При этом на каждый фактор производства возникает монополия собственности и монополия хозяйствования. Указанное разделение базируется на глобальных изменениях в общественном разделении труда. Собственность на любой фактор производства в условиях рыночной конкуренции стремится к эффективному применению и стимулирует изменения в производительных силах общества. Конкуренция на рынке между факторами производства, равно как и конкуренция по поводу их между предпринимателями, сменяется монополией на них предпринимателя. Монополия на факторы производства устанавливается в результате конкуренции между предпринимателями, каждый из которых стремится предложить собственникам факторов более выгодные условия с целью привлечения более квалифицированной рабочей силы, кредитных ресурсов, лучших земельных участков и т.д. Последний факт возникает на основе ограниченности определенных факторов производства. Каждая единица ресурса любого фактора производства, привлекаемая предпринимателем на предприятие, есть результат определенной конкуренции. После заключения соответствующих соглашений возникает монопольное право хозяйственного использования данных ресурсов предпринимателем. Задача предпринимателя - поиск возможных путей оптимизации соединения факторов производства.

М.М. Назаренко

*Минераловодский филиал
Ростовского государственного
университета путей сообщения*

ВЗАИМОСВЯЗЬ ОСОЗНАННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ, СТЕПЕНИ ИХ СОГЛАСОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ (вопросы теоретической модели)

В чем заключается сущность экономических интересов? Экономические интересы имеют в своей основе экономические отношения. Последние представляют собой отношения по производству, распределению, обмену и потреблению материальных и нематериальных благ субъектами общества. В этом и заключается сущностное отличие экономиче-

ских интересов от иных классов и групп интересов - политических, семейных, психологических, научных, педагогических, культурных и иных интересов.

В настоящей работе, как в принципе и в общем ключе всех наших исследований, мы придерживаемся концептуальной позиции Б.Я. Гершковича относительно природы и сущности экономических интересов. Под экономическими интересами представители научной школы Б.Я. Гершковича понимают экономические интересы как категорию, выражающую необходимость удовлетворения сложившихся и развивающихся потребностей в рамках данных экономических отношений. Таким образом, реализация экономических интересов - процесс удовлетворения сложившихся и развивающихся социально обусловленных потребностей, согласование экономических интересов - есть разрешение их противоречий¹.

Однако сразу необходимо оговориться и указать на то, что имеются и иные точки зрения. Так, например, Т.Я. Хабриева, говоря об интересах в целом, рассматривает их в качестве "осознаваемой целеустремленной ориентации человека, различных сообществ, организаций"².

Влияет ли на согласование экономических интересов степень их осознанности? Согласно нашей точки зрения, такой вопрос может возникнуть лишь в объективной модели интересов, то есть в такой модели, когда они рассматриваются в качестве объективной категории (модель Б.Я. Гершковича). Действительно, если интересы объективны и не зависят от воли и сознания экономического субъекта, только тогда они могут в той или иной мере осознаваться, то есть восприниматься извне и оцениваться сознанием. И, наоборот, если бы интересы были бы субъективной категорией, они порождались бы волей и сознанием, то есть в этом случае субъект сам создавал бы свои собственные интересы. Говорить об осознании созданного волей (то есть изначально, имманентно осознанного) не имеет никакого смысла и детерминация процессом понимания экономическим субъектом собственного интереса степени его реализации здесь невозможна, как, впрочем, и маловероятно само существование процесса осознания уже осознанного.

На практике на реализацию, рассматриваемых в качестве объективной категории, влияет степень их осознанности. Это логично, ведь ни для кого не секрет, что, располагая информацией о цели, при прочих равных условиях ее легче достичь, чем в случае, когда такая информация отсутствует. Однако при этом, по нашему мнению, не должно наблюдаться полной корреляции, а действие рассматриваемой нами логики искривляется в связи с рядом отклонений и не должно носить прямого характера.

Первый фактор отклонений - случайные изменения во внешней среде деятельности субъекта. Между возникновением таких явлений, а, следовательно, и изменением самих экономических интересов (рассматриваемых в качестве объективной данности) имеется определенный временной промежуток, в котором реальные экономические интересы не осознаны. При этом значение внешних факторов может быть таково, что полностью нивелируется деятельностный эффект осознания интересов, независимо от степени их осознанности. Иными словами, в природе вообще не наблюдается идеально полной осознанности интересов, которая и могла бы полностью детерминировать экономический результат деятельности субъекта.

Внутренние факторы отклонений связаны с отсутствием у субъекта достаточного экономического опыта. Такая ситуация выражается тем, что, хотя сами интересы и осознаны, субъект не имеет информации и иных ресурсов необходимых для их полноценной реализации, а также приспособления к меняющимся условиям внешней среды. Указанные материальные и нематериальные ресурсы могут нарабатываться субъектом по мере продолжительности его участия в соответствующих экономических отношениях. В этом случае, как правило, рост степени реализации интересов описывается соответствующей нелинейной функцией. Безусловно, что фактором роста степени реализации является стабильность характера деятельности носителя интересов, отсутствие избыточного уровня случайности и необоснованных интересами действий с его стороны.

В случае согласования интересов ситуация усложняется. В этой модели имеется не один абстрактно рассматриваемый субъект интересов, а несколько. Причем интересы группы субъектов системно взаимосвязаны. В качестве объекта анализа появляется качественно новая группа экономических интересов - общие интересы. Возникает вопрос о том, что является критерием согласованности интересов. Таким критерием может быть либо полноценная реализация частного интереса, либо полноценная реализация общего интереса. Появляется диалектическая дилемма части и целого. И как результат разрешения этой дилеммы - возникает качественно новый субъект экономических интересов - носитель общих интересов.

Здесь, на наш взгляд, необходимо выделить объективацию общего интереса при выделении частных и общих интересов. Безусловно, что отсутствие зависимости интересов от сознания сохраняется на любом этапе развития экономических отношений. При этом, однако, нельзя не отметить внутреннюю объективацию интересов: частный интерес субъекта зависит не только от развития экономических отношений, участником которых он является, но и от развития всей системы экономических отношений, в которых он непосредственно не участвует, а участвуют все субъекты данной системы.

Ответ на вопрос о природе согласования частных и общих интересов имеет большое практическое значение. Каким должно быть поведение крупного хозяйствующего субъекта в социально-экономическом пространстве? Стоит ли ему замыкаться на реализации своих частных интересов, либо ему необходимо придерживаться принципа социальной ответственности, реализуя общие интересы системы? Если стоит прилагать усилия по реализации общих интересов, то в какой мере и до какой степени, какое количество наличных ресурсов тратить на это? Где эта грань?

Итак, в группе субъектов появляется цепочка, связующая частный и общий интерес. Как правило, частный интерес определенным образом связан с общим (накладывается на последний). Наглядно это возможно представить следующим образом (см. рисунок).

Как видно, имеются зоны интересов, в которых частный и общий интерес не совпадают. При осознании интересов этих зон согласование частного и общего интересов проблематично. При осознании интересов зоны совпадения частного и общего интересов их согласование достигается более активно. По нашему мнению, под совпадением экономических интересов в такой ситуации следует понимать совпадение их материальной основы (потребностей), а также наличие объективных недеформированных (соответствующих

общественно нормальным условиям удовлетворения потребностей) экономических отношений, в которых гармонично реализуется соответствующий частный и общий интерес.



Рис. Совпадение частного и общего интересов

Большое значение в предлагаемой модели имеет экономический размер (потенциал) деятельности субъекта экономических отношений. Чем выше потенциал субъекта, тем больше и богаче его потребности: как по их абсолютному выражению, так и по их спектру. Очевидно, что в этом случае при прочих равных условиях общие потребности развития системы, в которой функционирует субъект, и его собственные потребности имеют больше шансов совпасть, чем в случае, если бы экономический потенциал субъекта был более низким.

* * *

¹ См., например: Гершкович Б.Я. Экономические интересы и их реализация (материалы спецкурса). Пятигорск, 1999.

² Хабриева Т.Я. Национальные интересы и законодательные приоритеты России // Журн. рос. права. 2005. № 12. С. 19.

О.В. Нестерова

*Самарский государственный
экономический университет*

КАЧЕСТВЕННЫЙ АУДИТ, КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПАРЕНТНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Одними из основных факторов, влияющих на развитие предпринимательской деятельности, являются наличие средств для финансирования инновационных проектов, развитость материальной и научно-технической базы, наличие резервных мощностей, доминирование интересов развития над интересами текущего производства.

Глобализация рынков капитала обусловила создание благоприятных условий для свободного движения инвестиционного капитала - с одной стороны, а с другой - способствовала расслоению финансовых рынков по уровню их мощи и устойчивости. Согласно концепции транспарентности в будущем коммерческие организации должны будут ранжироваться по критериям "прозрачности". На деятельность "непрозрач-

ных" для рынка организаций должны налагаться определенные ограничения, в том числе и ограниченность потока инвестиций, а, возможно, их полное отсутствие. Прозрачность компаний - это понятность процедур управления и процессов принятия решений для общества, это реакция компаний на информационные требования рынка и двусторонняя связь с его элементами. В связи с этим становится актуальным вопрос о доверии к аудиторским организациям и признании выданных ими аудиторских заключений, как единственного источника получения достоверной информации о финансовой отчетности и работе компании в целом.

В настоящее время попытки установить единые всемирные стандарты финансовой отчетности с целью повышения качества отчетности сталкиваются с национальными финансовыми регуляторами и скрытой конкуренцией разных версий стандартов.

Сам по себе переход на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) всеми организациями страны, не гарантирует автоматического признания таких организаций на мировом рынке и последующему притоку инвестиций. Поэтому, уделение внимания не только пропаганде перехода на МСФО, но и пересмотр роли государственных регуляторов бухгалтерского учета и аудита в обеспечении качества составления отчетности и проведения аудиторских проверок, смогут решить проблему недоверия к работе российских компаний, а, следовательно, способствует г притоку зарубежного капитала в Россию.

По мнению автора, недоверие рынка и пользователей финансовой информацией к существующей отчетности компаний, помноженное на недоверие к качеству работы аудиторов и финансовых аналитиков в обстановке экономической нестабильности, свидетельствует о наличии дефицита качественной доступной и достоверной информации, а также качественно проводимой аудиторской проверки, что является серьезной проблемой развития предпринимательства в России.

Давая официальное заключение, в котором выражается мнение о достоверности отчетности субъекта хозяйствования, аудитор способствует снижению информационного риска ее пользователя, но при этом не гарантирует, что отчетность полностью отражает реальную хозяйственную деятельность проверяемого субъекта, так как ответственность за полноту и реальность отчетности несет сам субъект хозяйствования.

Данный вопрос очень актуален, так как по мере усложнения структуры и функций общества появляется и возрастает вероятность того, что лица, принимающие решения, представят ненадежную информацию. В результате возникает информационный риск - риск, отражающий возможность того, что информация, на основе которой принимается то или иное решение о хозяйственном риске, неточная. Администрацией и пользователями финансовой отчетности возможно принятие решения об оставлении информационного риска на достаточно высоком уровне. Но на наш взгляд, уменьшение информационного риска за счет получения качественной, надежной и полной информации при проведении аудита, является наиболее оптимальным и адекватным решением в условиях ведения коммерческой деятельности.

Возрастающая потребность в качественном аудите как независимой профессиональной экспертизе, объясняется такими причинами, как:

- влияние развития предпринимательства и рынка капиталов;

- стремление организации к саморегулированию;
- потребность в создании финансового фонда, обеспечивающего экономическую устойчивость, гарантирующего собственникам и кредиторам их материальные вклады, взаимную уверенность между деловыми партнерами.

Поэтому необходимость и роль аудита определяется открытым принципом хозяйствования предприятий, преданием гласности, публикациями отчетов о деятельности этих предприятий.

На сегодняшний день выдаваемое аудиторское заключение - это три-пять параграфов, за которое серьезная аудиторская компания получает огромные гонорары. В первом речь идет о констатации факта, то есть аудит был проведен. Во втором параграфе делается ссылка на использование тех или иных стандартов. А в третьем параграфе говорится мнение аудиторской организации. Четвертый и пятый параграфы, если таковые существуют, могут содержать рекомендации и вопросы, на которые следует обратить внимание.

Сама ценность или суть аудиторского заключения состоит не в том, что в нем написано. Здесь речь идет именно о доверии к тому лицу, к той аудиторской организации, которая выдала это заключение. Если вдруг подрывается это доверие, то снижается интерес для инвестирования и происходит удорожание средств, что выражается в более высоких процентах за привлечение заемных средств, либо в снижении цены на акцию.

Как эталон качества аудита разработчики законопроектов по аудиту представляют нам международные нормы, а конкретнее - международные аудиторские компании. В России они работают с начала 90-х и в настоящее время представлены "большой четверкой": Ernst & Young, Deloitte & Touche, KPMG, PricewaterhouseCoopers.

Безусловно в их работе найдутся недостатки, но среди достоинств необходимо перечислить такие, как: обязательное соблюдение международных и внутрифирменных стандартов по аудиту, отслеживание деятельности аудируемой организации до даты утверждения финансовой отчетности, не боязнь выдачи модифицированного аудиторского заключения, в сравнении с российскими организациями, адекватная и достоверная оценка системы внутреннего контроля. Помимо этого в работе данных компаний есть огромное преимущество - при проведении аудита компаниями "большой четверки" статья о наличии имущества в аудируемой организации всегда будет подтверждена достоверно.

По мнению автора, качество аудита напрямую связано с используемыми системами методов и приемов, которые характеризуют методику аудита. Его методы относятся к сбору и накоплению аудиторских доказательств и анализу информации, полученной в ходе аудита. Разнообразие применяемых методов (обобщение и абстрагирование, анализ и синтез, индукция и дедукция, методические приемы документального и фактического контроля, стратегический анализ) позволяет дать более глубокое понимание бизнеса и оценку рисков бизнес-процессов. В результате методические разработки должны быть положены в основу профессионального суждения аудитора, представленного в финансовых отчетах, повышая тем самым качество

аудиторских процедур и снижая информационный риск коммерческой деятельности экономического субъекта.

Следует также принять во внимание, что бухгалтерский учет действует на правовом поле гражданского и корпоративного законодательства, которое еще далеко от требований времени. Реформирование учета - перманентный и непрерывно воспроизводящийся процесс, который косвенным образом воздействует на качество проводимых аудиторских проверок. Необходимо сформировать перспективные направления развития профессии аудита с целью повышения качества предоставляемых услуг, а также его доступности.

Для контроля качества аудита необходимы не только законодательно утвержденное обязательное применение аудиторских стандартов, но и существенная пропагандистская работа среди пользователей и среди руководителей (собственников) компаний, подлежащих обязательному аудиту, для понимания, что такое аудит, что он даст собственнику, сколько времени занимает качественный аудит компании, что аудиторы проверяют, какие обязательные процедуры должны сделать аудиторы и сколько должен стоить качественно проведенный аудит.

М.В. Николаев, А.Д. Юшканцев
*Казанский государственный
университет*

К ВОПРОСУ О СВОЙСТВАХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

Риску как характеристике, как категории, независимо от сферы, к которой он относится, присущ, как известно, ряд общих свойств или черт, знание которых необходимо для правильного управления рисками и их минимизации. К таким чертам обычно относят противоречивость, альтернативность, динамичность и потенциальную доходность рисков.

При этом под противоречивостью понимается столкновение объективно существующих рискованных действий с их субъективной оценкой. В то время как одни индивиды считают свои действия рискованными, другие расценивают их как лишённые всякого риска.

Альтернативность истолковывается как необходимость выбора решений, направлений, действий из нескольких возможных вариантов. Считается, что там, где нет выбора, не возникает рискованной ситуации и, как следствие, отсутствует риск.

Динамичность риска рассматривается как подверженность отклонениям в сторону увеличения или уменьшения за счет изменения внутренней и внешней среды и институциональной структуры социально-экономической системы.

И наконец, потенциальная доходность трактуется как возможность положительного или отрицательного отклонения от положительного результата (дохода), на которое было рассчитано принимаемое хозяйствующим субъектом рисковое решение.

Однако такое толкование свойств риска представляются не совсем безупречным. Во-первых, противоречивостью обладает вовсе не сам риск как возможность

наступления события, изменяющего результат, а оценка этой возможности хозяйствующими субъектами, когда одни из них недооценивают, а другие преувеличивают эту возможность. И, следовательно, правильнее говорить не о противоречивости, а о субъективности риска. Другими словами, любой риск это всегда, с одной стороны, объективная возможность наступления нежелательного события, способного радикально повлиять на результат, а с другой стороны - оценка самой этой возможности всегда субъективна.

Во-вторых, альтернативность, в том изложении, в каком она обычно дается, опять же относится не к риску как таковому, а к поведению субъекта, стоящего перед необходимостью выбора какого-либо одного решения из нескольких допустимых, и этот выбор обусловит тот или иной результат. Применительно же к риску это свойство будет означать возможность того, произойдет, не произойдет или реализуется в той или иной степени событие, определяющее результат, или, другими словами, необязательность названного события, которое в зависимости от альтернативных действий субъекта может наступить, не наступить или произойти не в полном объеме.

В-третьих, не очень удачным представляется и название одного из свойств динамичностью, под которой понимается возможность изменения величины риска под влиянием тех или иных факторов, поскольку термин "динамичность" означает, вообще говоря, скорость изменения какого-либо качества и наличие соответствующей тенденции. Данное же свойство риска означает по существу лишь его изменчивость, способность реагировать на различные воздействия среды.

В-четвертых, не совсем точным выглядит название последнего свойства - потенциальная доходность риска, поскольку всегда существует возможность не только положительного, но и отрицательного отклонения получаемого результата от предполагаемого, т.е. в равной степени - и дохода, и убытка. Другими словами, речь идет фактически о свойстве равновероятной возможности как благоприятных, так и негативных последствий риска.

Традиционный перечень свойств необходимо дополнить по крайней мере еще двумя, первое из которых можно определить как количественную измеримость риска, что означает наличие соответствующей количественной меры, определяемой либо абсолютным, либо относительным показателем, в качестве которого в общем случае выступает вероятность благоприятного или неблагоприятного исхода. В этом смысле риск отличается от неопределенности, хотя и связан с ней. Неопределенность (в той или иной мере) это неизбежный постоянный спутник хозяйствования. Она определяется невозможностью получить полные и точные данные обо всех действующих или потенциально возможных факторах, невозможностью предсказать поведение контрагентов, изменение рыночной конъюнктуры, природные катастрофы, появление технических новшеств, сдвиги в потребительском спросе.

В отличие от неопределенности риск это, во-первых, потенциальная возможность наступления некоторого события, которое может обеспечить либо успех, либо проигрыш, во-вторых, он в известной мере просчитываем и имеет, хотя и вероятностную, но количественную определенность.

Второе из дополнительных свойств назовем неизбежностью или тотальностью (всеобщностью) рисков. Действительно, риск имеет место везде, при любом виде

деятельности, во всех экономических, хозяйственных, правовых и иных отношениях, их природа связана с вероятностной сущностью этих отношений и соответствующих им процессов. Риски имеют место независимо от того, знаем мы о них или нет, умеем или не умеем предсказывать и прогнозировать их. При этом не все из них несут одинаковую степень угрозы и не все учитываются хозяйствующими субъектами, становясь при этом, с одной стороны, источником убытков, а с другой - прибылей. Можно сказать, что любая предпринимательская деятельность это постоянное преодоление множества рисков.

Итак, основные свойства риска можно теперь перечислить и представить следующим образом.

1. Субъективность оценки риска, означающая разброс мнений относительно самой возможности его наступления. Хозяйствующие субъекты, одни из которых считают, что риск есть, а другие - что нет, действуют по-разному, например, первые осуществляют специальные комплексы предупредительных мер по их минимизации, как правило, связанные с определенными дополнительными затратами, и получаемые ими результаты могут существенно отличаться.

2. Неизбежность или тотальность рисков, свидетельствующая о их всеобщем характере или, другими словами, о том, что риск это обычная и в принципе нормальная составляющая любой предпринимательской, а в более общем плане - и любой хозяйственной деятельности.

3. Изменчивость риска - зависимость его величины от факторов внешней среды, означающая, что степень проявления риска зависит не только от действий хозяйствующего субъекта, но и от независимо существующих объективных факторов среды, например, политических, экономических, правовых, международных и других.

4. Равновероятная возможность благоприятных и негативных последствий риска, свидетельствующая о том, что риск не является строго однонаправленным. Конечно, хозяйствующий субъект всегда принимает решение в расчете на получение положительного результата, однако реальный итог может иметь отклонение и в другую сторону.

5. Количественная измеримость риска, означающая возможность оценить степень угрозы. Она выражается математическим ожиданием наступления соответствующего события, либо характером распределения вероятностей.

6. Управляемость (неопределенность) риска, проявляющаяся в том, что наступление непредвиденного события, несущего в себе угрозу намеченным планам, в значительной мере зависит от действий самого хозяйствующего субъекта, которые могут предупредить, нейтрализовать или ослабить степень реализации и влияния этого события на ход намеченных операций.

Из перечисленных свойств видно, что, несмотря на сложный характер рисков, непредсказуемость и неоднозначность их содержания, они тем не менее представляют собой явление, сопровождающее все виды предпринимательской и хозяйственной деятельности, и в значительной мере управляемы. Управление ими в общем плане включает в себя конкретную практическую деятельность, направленную на уменьшение или ограничение возможных угроз, на предотвращение или снижение потенциальных материальных, ресурсных и финансовых потерь и убытков и других неблагоприятных последствий.

ПОСРЕДНИЧЕСТВО КАК ОСОБЫЙ ИНСТИТУТ

Сформулируем авторское понимание трансакционного института как института специализирующегося на организации, упорядочивании, структуризации и воспроизводстве трансакций.

Последние могут совершаться между различными субъектами - фирмами, включая транснациональные корпорации (ТНК), государством, домохозяйствами и т.п., поскольку каждый из них обладает правами собственности на различные объекты и может передавать их на определенных условиях другим субъектам.

Поскольку круг субъектов, охваченных посреднической деятельностью весьма широк, ограничимся рассмотрением в качестве таковых основных субъектов национальной экономики.

Следует отметить, что в научных публикациях известных автору посредничества не рассматривается как трансакционный институт. Более того, сам термин "трансакционный институт" является непривычным для используемого категориального аппарата современной институциональной теории.

Среди близких по своему характеру к исследуемой проблематике отметим работы С. Архиреева, В. Радаева, С. Малахова (См.: Архиреев С.И. Трансакционная архитектура // Экон. теория. 2004. № 1; Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М., 2003; Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике // Вопр. экономики. 1997. № 7).

Бурное развитие посредничества в последние десятилетия как в зарубежных странах, так и в России сопровождалось рядом новых, достаточно противоречивых процессов, не нашедших должного отражения в современной экономической науке. Отметим некоторые, наиболее важные из них.

Во-первых, расширяются масштабы посредничества в различных сферах экономики - в производстве товаров и услуг, и их реализации, инновационной и инвестиционной сферах, финансово-кредитной, и в таких новых секторах экономики как информационный. Так, например, за период с 2004 по 2006 гг. ежегодно отечественный рынок факторинговых операций увеличивался в два раза и достиг 11 млрд. долл. (См.: http://www.gaap.ru/biblio/audit/auditor/2006_08_1.asp). Согласно прогнозам этот темп роста сохранится и до 2008 г. В близкой перспективе, а именно к 2008 г. российский рынок факторинга по объемным показателям может вплотную приблизиться к уровню европейских стран.

Во-вторых, наряду с конкуренцией товаропроизводителей, предлагающих на рынке разнообразные товары и услуги, резко усиливается и ужесточается конкуренция между посредниками, встраивающимися между непосредственными производителями и конечными потребителями. Конкуренция между технологическими цепоч-

ками товаропотоков, начинающихся с производителей и заканчивающихся у полок магазинов розничной торговли может быть достаточно жесткой и не укладываться в привычные схемы ценовой и неценовой конкуренции.

В-третьих, для выживания в условиях жесткой конкуренции посредничество стало приобретать новые организационные формы - сетевые, виртуальные.

В-четвертых, посредничеству стал свойственен институциональный изоморфизм - разнообразие структур, его представляющих. Здесь речь идет о том, что в рамках отдельного вида посредничества, например, торгового существует множество организационных структур: от дискаунтеров и мелко оптовых магазинов Cash & Carry до огромных торговых площадей, центров, девелоперов. Институциональный изоморфизм служит важным источником конкурентоспособности посредничества и позволяет построить многоуровневые дистрибьюторские сети, при этом для каждого уровня найти наиболее оптимальную структуру. Это могут быть и интегрированные структуры с относительно независимыми звеньями, обеспечивающими устойчивость бизнеса, и более локальные структуры, связанные с ограниченным числом производителей и потребителей.

В-пятых, появились новые виды посредничества, связанные с передачей прав собственности на нематериальные объекты, такие как информация и знания.

Нет необходимости доказывать, что информационное поле быстро и постоянно расширяется, увеличиваются информационные потоки, приходящие на каждого субъекта и используемые им в его деятельности. Возникает проблема ограниченности или неполноты, асимметричности информации как ресурса, доступа к нему, сопряженного с транзакционными издержками. Участники рынка стремятся минимизировать эти издержки и используют для этого различные способы:

1) осуществляют поиск, сбор и обработку информации собственными силами, затрачивая на это немалые денежные ресурсы и время. Размеры этих затрат в начале этого процесса установить сложно по причине все той же неопределенности;

2) прибегают к услугам сторонних структур (посредников) - фирм, агентств, специализирующихся на производстве необходимой информации. Эти структуры и будут являться посредническими транзакционными институтами в информационной сфере.

На фоне возрастания потребностей хозяйствующих субъектов в информации как первоочередном исходном ресурсе для организации их деятельности и усложнения самого процесса поиска, обработки и генерации информации, большинство субъектов прибегают к помощи посреднических информационных структур и дистанцируются от самостоятельной организации этого процесса. К числу таких субъектов, ориентирующихся, прежде всего, на информационные структуры как посредников в процессе поиска, сбора и обработки информации, и ее предоставления в должном виде относятся различные производственные фирмы, корпорации. Помимо этого любой хозяйствующий субъект (малая фирма или крупная корпорация) может испытывать определенные трудности, проблемы, с одной стороны, и дефицит собственных знаний персонала, с другой стороны. В таких ситуациях рационально прибегать к интеллектуальной поддержке со стороны, например, услугам консалтинговых компаний, специализирующихся на оказании различного рода консультаций, являющихся

ся явными знаниями. Информационное и интеллектуальное посредничество становится знаковыми его формами и свидетельствуют об активном развитии информационных технологий, рынка знаний в современной экономике, все чаще ассоциируемой с этими глубинными трансформациями.

Итак, посредничество как транзакционный институт активно развивается в современной экономике, аккумулируя новые формы организации, противоречия и взаимодействия с другими институтами экономической системы.

Исследуя далее посредничество как транзакционный институт нельзя не отметить следующий существенный момент. Если справедливо говорить о посредничестве как транзакционном институте и это вполне укладывается в рамки институционального подхода и логику предпринятого анализа, то обратное утверждение, что всякий транзакционный институт - это, прежде всего, посредничество, неверно. Дело в том, что наряду с посредническими структурами, такими как оптовые и розничные сети, банки, информационные агентства, множество транзакций и особенно на микроуровне, наноуровне осуществляются без посредников, непосредственно самими субъектами путем прямой передачи прав собственности от одного субъекта к другому на определенных условиях. Примеров таких транзакций множество (распределение бюджета семьи и выдача родителями наличных денег детям, дарение подарков членам семьи, распределение дохода в фирме, выплата заработной платы, материального вознаграждения работникам предприятия, получение ценного подарка от фирмы в юбилей и т.п.). Все эти транзакции совершаются напрямую и права собственности на различные объекты (имущество, финансы и т.д.) передаются от одного субъекта к другому и не требуют особых затрат. Чаще всего нужно лишь физическое присутствие субъекта. Прямые транзакции могут осуществляться и между фирмами - бартер, давальчество, взаиморасчеты тому наглядный пример. Здесь транзакционные издержки будут больше, чем в приведенных выше примерах, но они вполне "выносимы". Субъекты несут их самостоятельно, не прибегая к услугам посреднических транзакционных институтов. Справедливости ради надо отметить, что для российских фирм эти прямые транзакции были в большей степени вынужденной мерой в условиях отсутствия и/или недостаточного развития необходимых посреднических транзакционных институтов - бирж, торговых домов, ритейлерских сетей и т.п.

Таким образом, транзакционные институты неоднородны и включают в себя две основные группы:

1) посредничество как специализированный институт, главной функцией которого является аккумуляция, организация, упорядочение и воспроизводство транзакций. Именно через этот промежуточный институт осуществляется передача прав собственности от одного субъекта к другому на определенных условиях, но при этом в процессе функционирования этот институт становится необходимым и неотъемлемым компонентом целой цепочки взаимосвязанных институтов, придающим им новые черты (упорядоченность, состыкованность, сбалансированность);

2) институты прямых транзакций (без посредников). Здесь отсутствуют специализированные промежуточные институты и воспроизводство транзакций осуществляется в рамках таких институтов как бартер, давальчество, взаиморасчеты.

Понимание посредничества как транзакционного института, являющегося промежуточным в целой цепочке взаимосвязанных институтов отнюдь не умаляет его роль и значение, но акцентирует внимание на такие его характеристики как комплементарность (взаимодополняемость) с другими институтами и эмерджентность - появление нового качества у цепочки взаимосвязанных институтов (сбалансированность или разбалансированность, кластеризация или разобщенность, динамичное или инерционное развитие, доходность (возрастающая или снижающаяся) или убытки). Эти два отличительных качества посредничества как транзакционного института выделены автором самостоятельно.

Отметим, что нельзя не дооценивать статус посредничества как транзакционного института, занимающего промежуточное положение в цепочке взаимосвязанных институтов. Промежуточность его положения вовсе не является свидетельством его слабости и уязвимости, и не должно создавать иллюзии о легкой возможности его устранения. Как показывает практика развития посредничества в различных странах, это действительно промежуточное звено в цепи взаимосвязанных институтов достаточно сильное, обладает мощным потенциалом и может устанавливать правила игры для других игроков, связанных с ним институтов. Подтвердим это утверждение на таких примерах. Одним из представителей финансовых посреднических транзакционных институтов является коммерческий банк. Он тесно связан с такими институтами как государство, фирмы, домохозяйства. Причем, если они выступают в роли кредиторов (вкладывают денежные средства в банк), то банк соответственно выполняет по отношению к ним роль заемщика, и, наоборот, при выполнении ими роли заемщика (получение кредитов, ссуд) банк является кредитором. Как в качестве кредитора, так и в качестве заемщика банк устанавливает свои правила игры - под какие проценты, на каких условиях выдаются кредиты или принимаются депозиты. Лишь в отдельных случаях для добросовестных и постоянных клиентов банк может смягчить установленные правила игры и, например, открыть кредитную линию. Аналогично действуют и торговые посредники - оптовые и розничные. Они принимают товар у производителей на определенных условиях - по оптовой цене, устанавливаемой достаточно твердо и варьирующей в очень узких пределах, на что сетуют многие производители, и с учетом торговой надбавки определяют розничную цену. Товар приобретается определенными партиями с выдержанными по качеству параметрами. Ритейлеры нередко требуют от производителя специальную упаковку товара (например, есть маркировка - товар для сети "Магнит"), проводят очень жесткую ценовую политику и фактически становятся сильными монополистами как торговые посредники. В условиях интенсивной сетевизации розничной торговли производителям не остается свободного выбора. Они вынуждены принимать условия сетевых ритейлеров и подстраиваться под них. Не исключено, что в перспективе сетевые ритейлеры как торгово-посреднические институты будут способны формировать всю цепочку взаимосвязанных институтов (от производителя до конечного потребителя) под свои собственные экономические интересы и диктовать им правила игры. Это свидетельствует о том, что центр экономической власти может постепенно смещаться от непосредственных изготовителей к посредническим институтам, которые максимально приближены к потребителям.

Представим посредничество как транзакционный институт на рисунке (составлено автором).

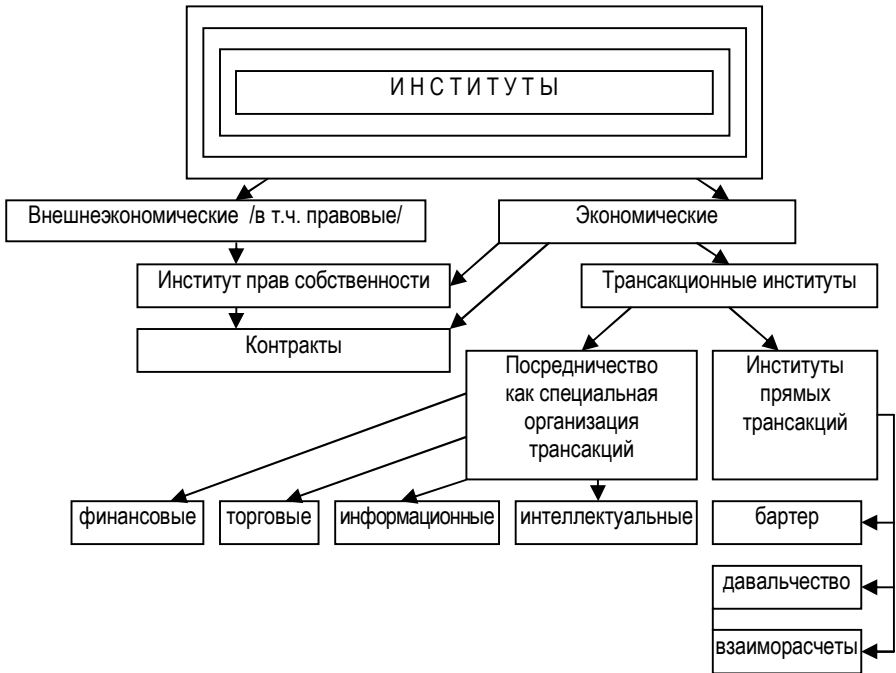


Рис. Посредничество как транзакционный институт

Рассмотрим функции посредничества как транзакционного института.

1. Опосредование движения различных ресурсов от их производителей к их потребителям, в процессе которого происходит передача прав собственности от одних субъектов к другим на определенных условиях.

2. Осуществление доступа к ресурсам (преодоление барьера к доступу ресурсов). Посредничество помогает преодолеть барьеры пространственные (так, ресурсы, находящиеся на одной территории, могут быть переданы в собственность субъектов других территорий), временные, административные, экономические.

3. Реализация экономических интересов хозяйствующих субъектов (потребители, покупатели), предъявляющих спрос на различные ресурсы, с одной стороны, и предлагающих ресурсы с другой стороны (производители, продавцы).

4. Оптимизация транзакционных издержек, выражаемая в рациональном сокращении этих затрат, что обеспечивает доходность субъектам, которые взаимодействуют с посредническими транзакционными институтами.

5. Экономия времени на совершение транзакций.

6. Стандартизация процесса совершения транзакций.

7. Аккумуляция доходов, получаемых от выполнения транзакций, являющихся экономической основой инвестиционной деятельности.

8. Устранение дефицита ресурсов.

В отечественной экономической науке есть весьма неординарные подходы в понимании природы посредничества как института. Речь идет о теории раздаточной экономики О. Бессоновой (См.: Бессонова О.Э. Раздаточная экономика: Эволюция через трансформации. М., 2006. С. 46-49). Сущность раздаточных отношений выражается в механизме "сдал-раздал" в отличие от механизмов "куплю-продажу". Данный автор отмечает, что финансовые институты раздаточной экономики предназначены для денежного обслуживания сдаточно-раздаточных потоков и, в конечном счете, для обеспечения эквивалентности между тем, что сдается и тем, что раздается на уровне отдельного индивида, социальных групп, регионов и всего государства в целом. К числу финансовых институтов относятся денежное обращение, ценообразование, госбюджет. Заметим, что здесь отсутствуют банки, страховые и инвестиционные компании, без которых немислима современная экономика.

Интересно представлен институт рыночной торговли в раздаточной экономике, занимающий особое положение. Он охватывает всю торговую деятельность частных лиц и хозяйствующих субъектов вне сферы госрегулирования. Этот институт находится в противоречивом единстве с господствующим типом отношений, но выполняет важнейшие функции, обеспечивая устойчивость экономической системы в целом. О. Бессонова солидарна с экономистами, считающими, что торговля и деньги возникли отдельно друг от друга и независимо от рынков. Они не возникли, как это предполагалось из индивидуального бартера и обмена. Торговля и деньги являются более распространенными институтами, нежели рынки. Различные формы торговли и разные средства использования денег должны рассматриваться вне зависимости от рынков и рыночных элементов (См.: Глух Н.А. Сравнительная экономика К. Поляны // Вестн. Моск. ун-та. Серия "Экономика". 1997. С. 52).

Автор склонен к иной точки зрения и разделяет эволюционный подход к возникновению денег из товарного обмена и обращения. Институт рыночной торговли вместе с частным предпринимательством выполняет в раздаточной экономике следующие функции:

- 1) освоение тех сфер экономики, в которых государство не могло или не хотело заниматься регулированием;
- 2) дополнение к тем сферам раздаточной экономики, в которых расширение действия раздаточных механизмов и госконтроля сопряжено с огромными издержками. Автор полагает, что здесь речь идет о транзакционных издержках, которые институт торговли способен сократить;
- 3) выполнение задач общественного воспроизводства в тех случаях, когда раздаточные институты и механизмы находятся в кризисе;
- 4) инновационная функция или апробирование новых подходов, методов, технологий и их внедрение в экономическую практику.

Отметим ряд практических моментов, связанных с исследованием посредничества как транзакционного института.

1. Транзакционные институты и, прежде всего, посредничество имеет очевидную тенденцию к росту и усилению многообразия их форм. Это связано с общим вектором развития транзакционных издержек в сторону их возрастания в условиях усиливаю-

щейся неопределенности и неполноты информации, затраты на сбор и обработку которой являются весомой составной частью этих затрат. Кроме того, неотъемлемой частью этих издержек являются затраты на защиту и спецификацию прав собственности, которые с развитием рыночных форм хозяйствования и распространением их на такие новые объекты, как информация и знания, несомненно возрастают. Это требует наличия специализированных институтов, осуществляющих организацию и воспроизводство этих транзакций на должном уровне. Отсюда вытекает, что в ближайшее время и тем более в перспективе роль основных игроков у производителей будет оспариваться транзакционными структурами. Они могут стать основными работодателями, ведущими игроками на рынке труда, что весьма важно для составления прогнозов занятости в регионах и национальной экономике в целом.

2. Транзакционные институты аккумулируют не только транзакции. Они концентрируют значительные собственные ресурсы - материальные, финансовые, информационные, интеллектуальные и за счет этого обладают высоким потенциалом развития, что позволяет им открывать доступ для других субъектов к отсутствующим у них редким и ценным ресурсам. Все это обеспечивает транзакционным институтам высокую доходность, прибыльность, значительно превышающую доходы непосредственных производителей в реальном секторе экономики. Это ставит во главу угла необходимость новой расстановки сил в налогообложении, где традиционно главными плательщиками являются отнюдь не транзакционные институты, а принцип равномерности взимания налогов, известный еще со времен А. Смита, не отменен.

3. Транзакционные институты обладают наибольшей восприимчивостью к процессам глобализации. Фактически с торговли и финансов начались эти процессы. Кроме того, транзакционные институты наиболее приспособлены к сетевым формам организации, и это необходимо учитывать не только при анализе опыта их функционирования в качестве таковых, но и при рассмотрении проблем их транснационализации и экспансии на внутренние национальные рынки стран зарубежных транзакционных институтов. Здесь важны вопросы регулирования со стороны государства деятельности данных структур, обладающих высоким потенциалом развития и саморегуляции, и формы государственного взаимодействия, в т.ч. партнерства, с ними.

4. Посредничество является фактически универсальным институтом, приемлемым для деятельности различных субъектов. Более того, любой индивид является в той или иной мере субъектом, имеющим отношение к посредничеству как транзакционному институту (торговля, банки, информационные агентства, в т.ч. средства массовой информации и т.д.). Поэтому знание того, как, в каких пределах, на каких условиях, для чего и почему необходимо посредничество как транзакционный институт позволяет индивиду адаптироваться к нему, принимать или изменять, сложившиеся в его рамках правила игры, модернизировать их с учетом новых условий. И тем самым обрести реальные экономические возможности, выгоду и свободу сделать свой самостоятельный выбор.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Динамично развивающаяся экономика ставит перед руководством предприятий задачу быстрой и адекватной реакции на изменение внешней среды. В этих условия предъявляются повышенные требования к управлению коммерческой деятельностью предприятия и, в особенности, к управлению распределением продукции. Постановка эффективной системы сбыта, необходима даже в случае, если предприятие работает стабильно.

Рассмотрим некоторые мероприятия, которые позволят существенно повысить качество управленческой деятельности в коммерческой сфере.

1) Усиление внимания на прогнозирование сбыта, поддержание тесного взаимодействия с поставщиками и потребителями - позволит снизить количество технологических изменений в производстве и ускорить движение материального потока. В этих условиях представляется целесообразным включить плановый отдел в коммерческую службу предприятия для принятия оперативных управленческих решений (см. рисунок). Сейчас наступил момент, когда пора подумать не только о функционировании, но и о развитии. Необходимо систематизировать организационную структуру, сделать ее адекватной сложившейся ситуации и заложить механизмы ее изменения при изменении внешних условий.

2) При построении эффективной структуры управления описание основных ресурсных потоков - позволит увеличить надежность и точность управленческих задач, повысить согласованность организационных структур.

3) Следуя тенденции сокращения персонала и уровней управления, необходимо учитывать изменение технологий продаж и оптимально распределить сбытовые функции между отделом сбыта и посредниками. При этом последние зачастую воспринимаются как источник дополнительных затрат, несмотря на то, что использование посредников в реализации продукции выгодно для всех участников канала. Поэтому для выхода на новые рынки предприятию необходима грамотная сеть дилеров и дистрибуторов.

4) Повышенные требования к качеству продукции в условиях жесткой конкуренции требуют производства высококачественной продукции. Это требование стало не только условием деловой этики, но и условием выживания. Недостаточное внимание к методологии и процессу управления может снизить или свести к нулю эффект от использования самой современной технологии. Управление качеством имеет три варианта реализации. Первый вариант "А" предполагает системный подход, когда первостепенное значение приобретает общее качество управленческой деятельности, а затем - качество технологии производства. Второй вариант "Б" предусматривает комплексный подход. Он основан на приоритете качества тех элементов

производства и управления, которые непосредственно влияют на качество продукции. Третий вариант "В" - при котором основное внимание уделяется технологии производства. Вариант "В" самый распространенный и методически хорошо разработан. Вариант "Б" только внедряется и для него существует набор стандартов, как на технологии производства, так и на систему управления качеством продукции, например, ISO 9000. А Вариант "А" - это перспектива развития компании.

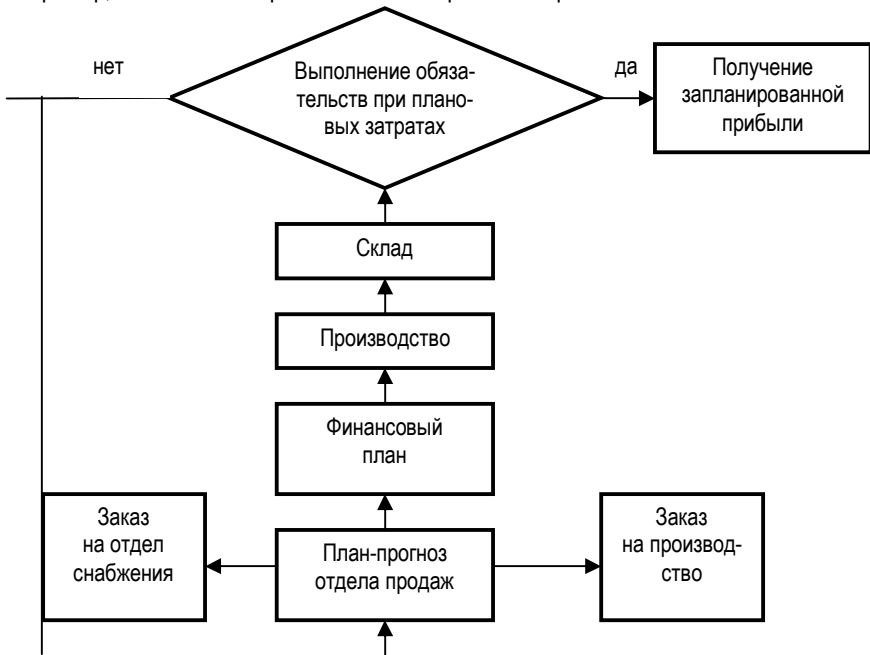


Рис. Схема принятия управленческого решения в коммерческой службе предприятия

5) Внедрение новых прогрессивных методов управления, одним из которых является развитие JIT-технологий, т.е. поставка "точно в срок". Данный вид технологий имеет многоцелевой характер, где главным является снижение себестоимости запасов. Долгосрочные контакты с ограниченным количеством надежных поставщиков позволят внедрить в систему управления элементы JIT-технологий. Однако на таком большом промышленном предприятии не удастся полностью исключить формирование запасов.

6) Совершенствование методов управления запасами сырья и определения объемов заказываемой партии - позволит снизить складские издержки, снизить объемы сырья и материалов не удовлетворяющие текущим потребностям производства. Для выбора наиболее эффективного метода работы складского хозяйства необходимо рассмотреть и просчитать множество вариантов, что рекомендуется делать с помощью моделирования. Для использования математического моделирования в управлении, а также для автоматизации подразделений предприятия необходимо

развитие информационных технологий. Это создает потребность в обучении персонала и привлечении IT специалистов.

7) Для эффективного управления сбытом необходимо проведение ряда формальных процедур, таких как: разработка внутренних стандартов сбытовой деятельности и документальное их закрепление; разработка комплекса организационно-нормативных документов, регламентирующих сбытовую деятельность предприятия в рыночных условиях; разработка формальных процедур контроля сбыта готовой продукции для соответствия системы внутреннего контроля требованиям регламентации.

Г.Т. Сабилова

*Самарский государственный
экономический университет*

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В современных условиях, когда миновала стадия стабилизации российской экономики, вновь необходимо обратиться к одной из важнейших проблем рынка - развитию предпринимательства.

Два термина "предпринимательство" и "рынок" связаны между собой неразрывно. Рыночная экономика - это "экономика свободного предпринимательства". Поэтому неизбежно приходится концентрировать внимание на предпринимательстве, как неотъемлемой составной части экономической деятельности. Экономическая природа предпринимательства характеризуется через его признаки: инициативу, новаторство, коммерческий риск, ответственность, комбинирование факторов производства.

Развитие экономики в России прошло стадию, на которой возможно было зарабатывать прибыль только за счет своевременного занятия свободной ниши на рыночном пространстве. Гарантировать возможность долгосрочного развития фирме сегодня может только инициативная деятельность по поиску новых возможностей извлечения выгоды. Это предполагает наличие конкурентоспособных преимуществ, элементами которого должны являться гибкая функциональная система менеджмента, полноценный активный маркетинг, наличие органа, создающего оптимальные логистические схемы, позволяющие реализовывать возможности, предоставляемые процессом рыночного обмена.

Современное развитие предпринимательства во всем мире, включая и в России - это многофакторное и многоаспектное явление. Теоретический анализ предпринимательства позволяет выделить несколько аспектов исследования, в том числе влияние институциональных отношений на становление и развитие предпринимательства.

В большинстве работ, которые посвящены изучению функционирования экономических институтов, исходной предпосылкой такого анализа является выделение

некоторой проблемы в качестве основной. В неoinституциональной теории выдвигаются на первый план: неполнота информации, ограниченность вычислительных способностей человека, оппортунизм поведения экономических субъектов, неполнота контрактов, специфичность активов, и вызванная этим взаимозависимость экономических агентов¹. Это не позволяет экономической системе эффективно обеспечивать реализацию преимуществ рынка, его стимулирующих возможностей.

В отношении предпринимательства это особенно чувствительно, поскольку оно предполагает инициативную деятельность в условиях свободы, в том числе в принятии решений. Неопределенность, необходимость принимать решения, их необратимость, в связи этим финансовый, психологический и социальный риск выступают как единая проблема, с которой сталкиваются экономические агенты - предприниматели. Следовательно, недостаточность рыночной системы необходимо восполнять другими координирующими и стимулирующими механизмами - институтами.

Становление и развитие предпринимательства эффективно происходит только тогда, когда одновременно развивается и укрепляется демократическое общество. Во всех странах, где рыночная экономика достигла расцвета, регулирующие институты в сфере экономики, политики и идеологии находятся на высоком уровне. Данные институты являются базовыми, они образуют институциональную матрицу.

В результате в рыночном хозяйстве формируются не просто общепринятые "правила игры". В системе складываются такие условия для предпринимательской деятельности и функционирования рынков, которые формируют, с одной стороны, ответственность каждого перед обществом, а с другой - контроль общества за всеми агентами рыночной системы, включая и государственные институты.

В течение всего периода функционирования экономики с начала реформы в 1985 г. в России идет целенаправленное интенсивное строительство институтов, которые позволяли бы развиваться предпринимательству, в частности был принят ряд основополагающих нормативных актов². Однако следует отметить, что результаты этого процесса недостаточны, весомы, чтобы удовлетворить нас.

Отсутствие хорошо проработанной теории построения институтов, в том числе с учетом особенностей перехода к новому этапу постсоциалистического общества в России является одной из существенных причин создания недостаточно эффективной системы социально-экономических институтов. В экономической сфере это, прежде всего формирование институтов собственности, предпринимательской деятельности, финансовой и банковско-кредитной сферы.

Анализ практики за последние двадцать лет показывает, бесплатное или почти бесплатное перераспределение собственности в ходе приватизации не создал эффективного собственника на основе договора между обществом и собственниками, включающих обязательства и имущественную ответственность последних. Не происходит существенных изменений и в сфере предпринимательской деятельности.

Факты свидетельствуют, что значительного улучшения условий для развития предпринимательства не произошло. Развитию предпринимательства по-прежнему препятствуют различные барьеры. Это барьеры входа и выхода, то есть, все, что связано с трудностями регистрации при организации и ликвидации бизнеса или административные барьеры. Это стартовые финансовые барьеры или сложность дос-

тупа к финансово-кредитным и имущественным ресурсам. Это барьеры организованного рынка, то есть ситуация, когда уже присутствующие на рынке предприниматели препятствуют входу на рынок новым предпринимателям, то есть барьеры, связанные с монополизацией рынка. Это барьеры, обусловленные неразвитостью инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, его информационного обеспечения и неэффективностью системы подготовки кадров для предпринимательских структур.

Эмпирические исследования, которые периодически публикуются в печати, свидетельствуют, что резкий рост численности малых предприятий в 90-е годы (к 1993 г. она достигла приблизительно 1 млн.) далее фактически остановился. Исследование, которое проводило Российский экономический барометр, показывает, что 46% менеджеров оценили экономическое положение предприятий как нестабильное, 29% считают, что оно устойчиво, и только 5% уверены в перспективах своего развития. По опросу в 2004 г. представителей малого бизнеса 29% из них ожидали улучшения своего положения в связи с административной реформой. В 2005 г. только 3% подтвердили это положение³.

В результате, во многих регионах страны отмечается, в том числе и Самарской области за последние годы ухудшение предпринимательского климата, что отражается в инвестиционной политике частного сектора. Государство, в том числе региональные власти берут на себя значительную нагрузку по инвестициям по различным инвестиционным программам.

Однако создаваемая институциональная система не является рыночной. В результате государственные органы вынуждены устанавливать постоянный контроль над расходованием данных целевых средств. Однако они располагают ограниченными возможностями по контролю целевого направления использования средств, эффективностью работы данных предприятий. Разрастается система бюрократизации данных процессов, создаются возможности для обогащения определенных структур, которые включаются на основе рыночных отношений во взаимодействие с государственными органами на всех уровнях.

Таким образом, становится ясно, что институциональная структура общества, особенности и тенденции институциональной динамики определяют развитие предпринимательства в обществе. Без теоретического анализа процесса формирования и изменения институциональной структуры на основе системного подхода, без разработки практических направлений в этой области обеспечить условия развития, соответствующие высокому уровню современного предпринимательства в России не удастся.

* * *

¹ Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. А.А. Аузана. М., 2005; Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997; Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. М., 2004; Скоробогатов А.С. Институциональная экономика: Курс лекций. СПб., 2006; Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция. СПб., 1996; и др.

² Закон РСФСР "О предприятиях и предпринимательской деятельности" от 25 декабря 1990 г.; Гражданский кодекс РФ, введенный в действие с 1 января 1995г.; Федеральный закон от 14.06.1995 г. "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации"; Федеральный закон от 29.12.1995 г. "Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства"; Федеральный закон от 31.07.1998 г. "О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности"; при Совете Федерации Федерального собрания РФ создан Совет по поддержке малого и среднего предпринимательства России и др.

³ Клейнер Г., Качалов Р., Сушко Е. Экономическое состояние и институциональное окружение российских промышленных предприятий: эмпирический анализ взаимосвязей // *Вопр. экономики*. 2005; *Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее* / Под общ. ред. Е. Ясина, А. Чепуренко, В. Буева, О. Шестоперова. М., 2004; сайт Национального института системных исследований предпринимательства (НИСИП): www.nisse.ru.

В.А. Савинова

*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Развитие экономического механизма в России направлено на решение одной из главных задач - удвоение ВВП. Стратегия ее реализации охватывает все сферы экономики страны. Рост ВВП должен обеспечиваться не только за счет добывающих отраслей, но других отраслей реального сектора экономики, а также повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей. Рост объемов производства в значительной степени зависит от величины платежеспособного спроса населения. Чем выше данный показатель, тем больше не только объемы потребления, но и качественный уровень потребностей населения. Интегрируясь в мировую экономическую систему и становясь полноправным членом мирового бизнес-сообщества, Россия перенимает и развивает апробированные на западе формы бизнеса. Одной из них можно назвать ипотечное кредитование.

Ипотечное кредитование играет важную роль в экономике любой страны, являясь не только основной формой улучшения жилищных условий населения, инструментом стимулирования спроса на рынке недвижимости и строительства, но и одним из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в жилищную сферу. В связи с этим ипотечное кредитование выступает одной из основных предпосылок достижения реального экономического роста в стране. Решающая роль в его развитии отводится банковскому сектору.

В Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года значительное место отведено потребительскому кредитованию, в том числе и ипотечному. Ипотечный механизм позволяет наиболее выгодно сочетать интересы населения в улучшении жилищных условий, коммерческих банков и других

кредиторов - в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса - в ритмичной загрузке производства, что влечет за собой рост участия других отраслей.

Рынок ипотечного кредитования в России принято называть развивающимся. По информации Ассоциации российских банков объемы рынка ипотечного кредитования очень малы. Всего 1,5% населения имеет сегодня доступ к ипотечным кредитам. По оценкам Всемирного банка, ипотека в России составляет приблизительно 0,1% ВВП. Для сравнения, в странах Европейского союза на ипотеку приходится более 50% ВВП, в Колумбии этот показатель составляет 12%, в Южной Корее - 14%.

На развитие ипотечного кредитования долгое время оказывали негативное влияние такие факторы, как высокие темпы инфляции, нестабильность курса рубля, низкий уровень доходов населения. В последние три года ситуация в стране изменилась. В этой связи наблюдается активизация деятельности банков в области долгосрочного ипотечного кредитования. В настоящее время темпы роста потребительских кредитов опережают темпы роста депозитов населения: если в начале 2001 года их соотношение в коммерческих банках составляло 4%, то сейчас - более 30%. Одновременный рост сбережений физических лиц и потребительских кредитов на первый взгляд является противоречивым, однако его можно обосновать следующими причинами. Рост депозитов физических лиц в течение достаточно длительного промежутка времени требовал от банков адекватного их размещения в виде активов. Вместе с тем особенности развития российской экономики не стимулировали банки к кредитованию реального сектора экономики. Соответственно реальный сектор экономики не в состоянии освоить кредитные ресурсы на приемлемых условиях: предлагаемые кредиты являются дорогими для производства, а риски таких вложений велики для банков. В таких условиях потребительское кредитование становится естественной альтернативой размещения банковских ресурсов. Только за 2005 год доля кредитов населению возросла в активах банка с 8,5% до 11,4%, а количество банков, осуществляющих ипотечное кредитование - с 241 до 395. По состоянию на 1 апреля 2006 года объем задолженности по кредитам под залог приобретаемого жилья составил 65,9 млрд. рублей. Количество банков, занимающихся этим видом кредитования достигло 414, что составляет третью часть общего количества действующих кредитных организаций¹.

На российском ипотечном рынке активно работают не только российские, но и зарубежные банки. Получает развитие система консультирования по ипотечным программам финансовыми посредниками. Существенно меняются условия кредитования. Так, если в 2001-2002 гг. ставка по ипотечным кредитам находилась на уровне 15-20 процентов, то в 2006 году она снизилась до 10-10,5 процентов. За последние два года требования к заемщикам стали более либеральнее. Некоторые банки не требуют официальных документов для подтверждения доходов, либо обходятся справкой по форме банка. Растут сроки кредитования, на сегодняшний день они достигают 30 лет. Меняются требования к первоначальному взносу.

Однако несмотря на положительную динамику, в развитии ипотечного кредитования в России имеются существенные проблемы, требующие своего решения.

Одной из главных проблем ипотечного кредитования является низкая платежеспособность населения. Средняя заработная плата на сегодняшний день находится

на уровне 7,8 тыс. рублей. С таким уровнем доходности потенциальному заемщику трудно преодолеть входной барьер ипотеки - первоначальный взнос. Размер первоначального взноса составляет в основном 30%. В тоже время для банков 30%-ный взнос является своего рода гарантией покрытия расходов и убытков, связанных с процедурой реализации заложенного имущества в случае неисполнения обязательств по кредиту заемщиком. Именно поэтому он служит общемировым стандартом. Во многих странах эта проблема решается с помощью гарантийного ипотечного страхования. Суть его заключается в том, что банку-кредитору предоставляются дополнительные гарантии по погашению расходов в случае неплатежеспособности заемщика и недостаточности средств от реализации заложенного имущества для покрытия убытков. Гарантийное ипотечное страхование позволяет предоставлять жилищные кредиты с первоначальным взносом менее 20% платежеспособным заемщикам, способным осуществлять ежемесячные платежи по кредиту, но не имеющим накоплений для первоначального взноса. Программы страхования ипотечных рисков развиваются во многих странах (США, Великобритании, Канаде, Новой Зеландии, Гонконге и др.), однако они существенно различаются по объемам задействованных средств. Так, в США они составляют свыше 27 млрд. долл., в том числе в системе государственного страхования - свыше 14 млрд., в Израиле объем услуг по ипотечному страхованию достиг 13 млн. долл.²

Программы гарантийного ипотечного страхования являются обязательным условием развития стабильного и надежного рынка ипотечного кредитования в любой стране. Уже сейчас отдельные российские банки готовы предоставлять жилищные кредиты с первоначальным взносом менее 20%, но при отсутствии программы гарантийного ипотечного страхования эти кредиты выдаются банками на свой страх и риск и могут носить скорее единичный характер.

Проблема первоначального взноса населения может быть решена и через программу жилищных сбережений. Жилищные вклады представляют значительный интерес не только для населения, но и для самих банков. Они позволяют в течение достаточно длительного срока знакомиться с будущим заемщиком, оценивать его доходы, возможность и готовность осуществлять постоянные изъятия из них. Соблюдение клиентом установленного режима взносов на вклад демонстрирует банку его платежную дисциплину. В конечном итоге это способствует снижению кредитного риска банка при предоставлении впоследствии ипотечного кредита. Еще одним важным моментом является то, что жилищные вклады создают дополнительную финансовую базу ипотеки. При спланированном непрерывном финансовом потоке путем организации равномерного периодического открытия определенного количества вкладов можно обеспечить достаточно стабильный источник кредитных ресурсов и частично решать проблему финансирования ипотечного кредитования. Следует отметить, что накопительная система сбережений населения в других странах осуществляется посредством стройсберкасс, имеющих статус кредитной организации. Типичным примером ее использования является немецкая система ипотечного кредитования. В России она применяется крайне редко. Основной причиной сложившегося положения является то, что эта система не имеет четко определенной юридической организационно-правовой формы.

Серьезной проблемой в развитии ипотечного кредитования является высокая стоимость кредита. Несмотря на то, что ставки ипотечных кредитов получили явную тенденцию снижения, они остаются еще достаточно высокими для населения, в первую очередь низкодоходного.

В принятой в России "Концепции рефинансирования ипотечного кредитования" предусмотрено снижение ставок в 2008 году до 10%, а в 2010 - до 8%. В промышленно развитых странах процентные ставки значительно ниже: в США они составляют 5-6 % годовых, в Испании - 3-4 %. Возможности дальнейшего снижения процентных ставок будет зависеть от ряда факторов и в первую очередь от уровня инфляции. Эксперты полагают, что при уровне инфляции в 8-9 % рост потребительских цен будет продолжаться и это отдалит снижение стоимости ипотеки. Кроме того, снижение процентной ставки по ипотечным кредитам без снижения ставок, под которые банки привлекают ресурсы, ведет к уменьшению маржи банка. В условиях достаточно высокой инфляции успешная деятельность банка становится не реальной.

Снижение процентной ставки по ипотечным кредитам обостряет еще одну серьезную проблему - дефицит предложения на строительном рынке. Удешевление ипотечных кредитов ведет к росту объемов ипотечного кредитования и росту цен на жилье. В настоящее время в России сложилась ситуация, при которой уровень цен существенно выше среднего уровня реальных доходов населения, в результате чего уменьшается доступность жилья для населения. В этих условиях выходом из создавшегося положения может быть увеличение роли банковского сектора в кредитовании строительного комплекса. Однако отсутствие реального обеспечения у строительных организаций повышает риски кредитования. Поэтому решение этой проблемы видится в необходимости предоставления государственных гарантий как обеспечения обязательств строительных организаций.

Как и все кредитные банковские операции ипотечное кредитование также сопряжено с кредитными рисками. Несмотря на то, что в настоящее время невозврат кредитов составляет не более 2 - 3 процентов, с развитием системы жилищной ипотеки этот показатель может существенно увеличиться. Принятие в России закона "О кредитных историях" должно повысить доверие к получателям ипотечных кредитов со стороны кредитных организаций. Однако практическая реализация закона осуществляется крайне медленно. Согласно данному закону банки обязаны поставлять информацию в бюро при согласии клиентов. По замыслу авторов, это должно способствовать предотвращению системных рисков, снижению риска избыточных заимствований населения. Однако ипотечное кредитование получило свое развитие в регионах России не через банковский сектор, а путем создания для этих целей, как правило, при администрациях субъектов РФ, специальных ипотечных структур, не являющихся кредитными, в связи с чем у них нет такой обязанности.

Международный опыт показывает, что бюро кредитных историй накапливают сведения не только по договорам кредитования банками физических и юридических лиц, но и по любым иным договорам длительного действия, предусматривающим возникновение платежных обязательств. В качестве источников информации при формировании кредитных историй выступают телекоммуникационные компании, предприятия жилищно-коммунальной сферы, платное телевидение и прочие серви-

сы. Представляется необходимым использовать зарубежный опыт и в российских условиях. Включение подобной информации в кредитные истории позволит своевременно выявить факты неоплаты счетов, выставленных заемщику, и нивелировать риски его крупных кредиторов, а также получить дополнительные сведения для расчета кредитного рейтинга заемщиков.

В заключении можно отметить, что в настоящее время предложение жилищных ипотечных кредитов существенно отстает от потенциальных возможностей банков. Это объясняет осторожное отношение банков к развитию ипотечного жилищного кредитования и ожидание улучшения законодательных и организационных условий, отдельные из которых освещены в данной статье. Только при формировании благоприятного режима для развития рынка ипотечных кредитов их предложение сможет полностью удовлетворить спрос населения на них.

* * *

¹ Хандруев А. Билет на ипотеку // Прямые инвестиции. 2006. № 12(56).

² Беляков А. Гарантийное ипотечное страхование // Недвижимость и ипотека. 2005. № 1.

Т.Е. Степанова
*Самарский институт (филиал)
Российского государственного
торгово-экономического университета*

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ И СЕКТОР ПЛАТНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В XXI ВЕКЕ

Формирование "новой" экономики в России неразрывно связано с процессами развития образовательной системы, опирающимися на активное функционирование рынка образовательных услуг, в рамках которого возрастает значимость сектора платного образования. В настоящее время предпринимательство, связанное с образовательными процессами и технологиями, считается одним из наиболее прибыльных и перспективных.

Для характеристики основных тенденций развития рынка образовательных услуг необходимо выделить его ключевые проблемы.

Первая проблема заключается в том, что данный рынок пока институционально слабо определен - не сформулированы основные "правила игры" субъектов рынка - государства, образовательных учреждений - производителей и граждан, организаций - потребителей образовательных услуг. Не определен для каждого из них круг их ответственности - кто и за что отвечает, в каких рамках, кто и на что имеет право. Непрозрачной является процедура ценообразования на образовательные услуги, что не способствует признанию последних как "справедливых". Аморфными являются краткосрочные и долгосрочные ожидания всех участников рынка.

Вторая проблема состоит в значительном временном лаге между возникновением спроса на специалистов определенного профиля (например, на аналитиков рынка) и тем периодом, когда этот спрос может быть реально удовлетворен. По сложившимся канонам высшего образования этот временной лаг составляет период в 3-5 лет, по программам MBA (программа управления и делового администрирования) - 1,5-2 года. Адаптационные возможности системы образования в настоящее время не соответствуют темпу преобразований в экономике, и, прежде всего, динамике конъюнктуры спроса на тех или иных специалистов.

Третья проблема - это несоответствие теоретических знаний, приобретаемых в образовательных учреждениях, тем практическим знаниям и навыкам, которые требуются от специалистов. Способы преодоления этого разрыва могут быть различны - стажировки, повышение квалификации, дополнительное образование, переподготовка, самообразование. Они требуют затрат, в том числе финансовых, и должны в современных условиях фактически осуществляться постоянно, то есть в режиме непрерывного образования.

Основные тенденции развития мирового образования в XXI в. наглядно демонстрирует российское образование.

Российское высшее образование в целом повторяет мировой тренд перехода от высшей школы индустриального типа к высшей школе постиндустриального общества с отставанием по разным показателям на 10-30 лет (согласно результатам исследования рынка образовательных ресурсов РФ специалистами фонда "Центр стратегических разработок").

Российская высшая школа сформировалась в XIX в. под сильным влиянием немецкой модели - исследовательского Университета Гумбольдта в рамках государственных реформ того времени. Были импортированы многие организационные формы образования: дисциплинарное деление, управление и финансирование при действительном участии государства, поступление в вузы посредством приемных испытаний, организация учебного процесса, но принцип академической автономии не мог быть соблюден в условиях государственной монополии. Итогом стало создание конкурентоспособной системы высшего образования в короткие сроки. Число вузов увеличилось со 150 в 1917 г. до 516 в 1950 г. Большинство из них имели технический профиль, что вполне соответствовало основным макроэкономическим целям советского государства, проводящего индустриализацию, организующего создание территориально-производственных комплексов.

До середины 90-х гг. прошлого столетия российская система высшего образования сохраняла конкурентоспособность, но затем стала заметно ее утрачивать.

Исследование специалистов "Центра стратегических разработок" позволило выявить шесть устойчивых тенденций, характеризующих современное состояние высшего образования, как в развитых странах, так и в России. Эти основные тенденции таковы:

- массовизация высшего профессионального образования;
- увеличение доли платного образования;
- переход к "гибким" специальностям;
- интернационализация высшего профессионального образования;

- появление новых форм образования;
- смена образовательных технологий.

Рассмотрим массовизацию высшего профессионального образования. В настоящее время в России насчитывается 6,5 млн. студентов. За период с начала 90-х гг. прошлого столетия до настоящего времени число вузов увеличилось в 2 раза и составляет 1046, в т.ч. 654 государственных, а число студентов в расчете на 10 тыс. чел. населения выросло со 190 до 448. Начиная с 2001 г. число абитуриентов вузов превышает количество выпускников школ. В развитых странах эти процессы активно проходили в 70-80-е гг. XX столетия на фоне экономического подъема и последствий "бэби-бума" - вступления во взрослую жизнь детей послевоенного времени. В России они происходят в условиях демографического кризиса и сложной экономической ситуации. Среди причин массовизации высшего образования можно выделить рост числа рабочих мест, требующих высококвалифицированной рабочей силы; высокую степень адаптивности лиц, имеющих высшее образование, к различным кадровым позициям; смену функции высшего образования - оно стало профессиональным минимумом и допуском в значимые общественные коммуникации.

Рост доли платного образования иллюстрируют следующие данные. В 1995 г. доля студентов, обучающихся на договорных условиях, составляла 10% от общего числа российских студентов, в 2005 г. - уже более 50%. Доля студентов негосударственных вузов составляет более 13% от общего числа студентов. Государство утрачивает функцию основного инвестора образовательного процесса и переходит от финансирования вузов к финансированию граждан, получающих высшее образование, посредством кредитов и т.п. Вузы стали субъектами рыночных отношений. Индивиды начали конфигурировать совокупность образовательных услуг с целью роста стоимости своей рабочей силы. В обществе постепенно формируется позиция индивида, самостоятельно выбирающего стратегии собственной капитализации.

Стоимость обучения в России ниже, чем в развитых странах и составляет от 600 до 4000 долл. в год. В наиболее престижных вузах Москвы она доходит до 9000 долл. Финансовым барьером для учебы в вузах является не только платность их услуг, но и стоимость проживания в мегаполисах, где в основном и сосредоточены учебные заведения.

Переход к "гибким" специальностям, относящимся к разным отраслям знаний, стал объективным механизмом синхронизации динамики образования и скорости изменений на рынке труда. В США в середине прошлого века было 54 специальности согласно "Национальному регистру научно-технического персонала", в настоящее время - более 900. Это потребовало организации гибкого учебного процесса - перехода на учебные программы в виде набора варьируемых модулей, повышение роли кафедр как обладателей учебных программ, самостоятельного выбора студентами ряда учебных дисциплин, изменения системы оценки качества образования (например, вместо результатов итоговых испытаний карьерный рост выпускников, их заработная плата).

В настоящее время наличие диплома о высшем профессиональном образовании не служит гарантом успешной карьеры. Большинство работодателей (53%) не считают наличие диплома конкурентным преимуществом, но отдают должное формирующейся

на базе высшего образования у индивида иной культуры, ответственности, мотивации, хотя и полагают, что сроки обучения в вузах должны быть сокращены.

Разрывы между системой профессиональной подготовки и рынком труда работодатели компенсируют за счет собственных кадровых технологий и дополнительного профессионального образования, в т.ч. и новых образовательных услуг.

Новые формы образования включают:

- бизнес-образование (программа MBA). Существует две модели: американская, по ней осуществляется подготовка специалистов широкого профиля и европейская с более углубленной специализацией. Затраты на MBA окупаются в течение 1-2 лет работы, а заработная плата возрастает на 500-1000 долл.;

- корпоративные университеты, имеющие целенаправленную образовательную политику. Мировой опыт свидетельствует о том, что после решения корпоративных задач примерно через 8-10 лет корпоративный университет начинает продавать образовательные услуги на рынке. В РФ корпоративные университеты есть в крупных корпорациях таких, как РАО "ЕЭС России", "Северсталь" и др. В США корпоративные университеты есть в фирмах, штат которых насчитывает 5 тыс. чел. Многие российские компании располагают системами дистанционного обучения. Есть специальные фирмы, сдающие университеты "под ключ".

Средний бюджет корпоративного университета США - 13-20 млн. долл., расходы на обучение одного сотрудника составляют 1,5-5 тыс.долл. в год. Инвестиции в отечественные корпоративные университеты - порядка 100-150 тыс.долл. в мегаполисах и 30-80 тыс.долл. на периферии;

- тренинги (практические навыки обращения с полученными знаниями). Эксперты оценивают совокупный рынок тренинговых услуг России в 100-120 млн. долл. Только в Москве сегодня работает 300 тренинговых компаний.

К концу XX в. сформировался мировой рынок образовательных услуг. В 2005 г. его объем достиг 90 млрд. долл., число иностранных студентов - более 1,5 млн. чел. Это явилось результатом экономической глобализации, требующей унификации многих хозяйственных процессов. Формируются общемировые образовательные сети и мировые потоки студентов к образовательным центрам, приобретающих специфическую специализацию. В структуре экспорта лидера мирового образования - США, на долю которых приходится 30% мирового рынка образовательных услуг, пятой статьей по значимости является образование. Высшая школа США зарабатывает на обучении иностранных студентов в 15 раз больше, чем тратит на нее государство.

Россия находится на 8 месте в мире по числу иностранных студентов (20-30 лет назад наше государство делило с США первое место). В РФ обучаются 100 тыс.иностраных студентов, что составляет 3-4% от мирового спроса и около 1% доходов от мирового оборота.

В ближайшей перспективе будет нарастать давление мирового образовательного рынка по следующим направлениям:

- рекрутинг в России студентов для зарубежных вузов;
- прямой импорт содержания учебных программ;
- открытие в РФ кампусов зарубежных провайдеров образовательных услуг;

- выделение валидированных в США и Европе учебных программ как элитного сегмента российского образования.

По прогнозам специалистов доля России на мировом рынке образовательных услуг может сократиться из-за отсутствия конкурентоспособного продукта на уровне мировых стандартов, слабой образовательной инфраструктуры (компьютерный парк, студенческие кампусы), отсутствия национальной образовательной корпорации (типа DAAD, BRITISH COUNCIL и т.п.).

Новые формы образования связаны с институциональной диверсификацией - приходом на рынок образовательных услуг новых субъектов, а именно виртуальных, лицензионных (франчайзинговых), корпоративных университетов; компаний, библиотек, музеев и иных образовательных заведений, созданных средствами массовой информации (СМИ), брокеров в сфере образования, производителей программного обеспечения, издательств и предприятий индустрии развлечений. В России этот сектор рынка представлен фрагментарно корпоративными университетами, бизнес-образованием и системой тренингов. В основном они работают на рынке управленческого образования, стоимость их услуг выше, чем в традиционной системе образования, часть этих субъектов не институционализована, т.е. не имеет правового механизма деятельности.

Смена образовательных технологий происходит в направлении от повествовательной модели движения информации, знаний (контактная педагогика) к ситуационным, деятельным технологиям, основанным на размышлении и поиске решений. В зарубежных вузах контактная педагогика составляет 15-20% всего учебного объема, остальную занимают новые образовательные технологии - кейс-ситуации, организационно-деятельные игры, обучающие имитационные системы, электронные учебники и т.п. Это должно привести к многообразию типов университетов (проектный, исследовательский, педагогический и др.).

В направленности целей и содержании образования в XXI в. произошли огромные изменения. Оно становится все в большей степени ориентированным на свободное развитие индивидов, на их творческую инициативу, самостоятельность, обучаемость, конкурентоспособность, мобильность и креативность, высокий профессионализм и постоянное стремление к обновлению знаний.

В настоящее время интенсивно происходит процесс смены образовательной парадигмы, в рамках которой роль государства воспринимается в новом ракурсе. Если в условиях индустриального общества государство являлось основным производителем образовательных услуг, то в экономике, основанной на знаниях, главными функциями государства в образовательной сфере становятся осуществление контроля качества образования на всех уровнях, создание системы аттестации и аккредитации образовательных учреждений, повышение требований к их лицензированию, разработка и реализация программы информатизации образования.

Таким образом, в условиях "новой" экономики государство переносит центр тяжести с функций собственника и основного производителя на функции управления системой образования, включающей не только государственные, но и частные, в том числе корпоративные структуры (корпоративные университеты).

Государство должно координировать деятельность различных образовательных структур для достижения вполне определенных целей - создания цивилизованной конкурентной среды на рынке образовательных услуг, поддержки наиболее уязвимых уровней образования - начального и среднего профессионального образования, улучшение подготовки в высших учебных заведениях и производства образовательных услуг на уровне мировых стандартов (критериев) качества.

Рынок образовательных услуг во многом детерминирован общими условиями функционирования рыночной системы в целом - уровнем ее зрелости и имеющимися противоречиями, характером и степенью их проявления, механизмом государственного регулирования и его эффективностью, развитием сектора платного образования и т.п.

Параллельно должно происходить усиление позиций сектора платного образования, которое диктуется увеличением числа частных образовательных структур, активной коммерциализацией государственных учебных заведений в рамках смены моделей рынка образовательных услуг от ориентированных на производителя к нацеленным на потребителя.

О.В. Трубецкая

*Самарский государственный
экономический университет*

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Современные мировые рыночные тенденции, подготовка России к вступлению в ВТО обуславливают актуальность повышения конкурентоспособности национальной экономики. Эффективная рыночная экономика, обеспечивающая высокое благосостояние и развитие России, возможна на основе достижения мирового уровня конкурентоспособности экономическими субъектами, формирующими экономику в целом.

Национальная конкурентоспособность - понятие многогранное. Оно складывается из целого ряда составных частей, которые, дополняя друг друга, обеспечивают устойчивый экономический рост и повышение благосостояния населения страны в условиях глобализации. Поддержание экономического роста в стране должно производиться за счет усиления конкурентоспособности российских предприятий.

Повышение конкурентных позиций российских предприятий требует значительного роста эффективности использования ресурсов, что в свою очередь предполагает коренное техническое перевооружение, смену номенклатуры выпускаемой продукции, повышение ее качественных характеристик. Для исправления сложившейся ситуации необходимы структурные преобразования предприятий, которые должны выражаться в ликвидации накопленных диспропорций и деформаций - реструктуризации.

Одним из направлений реструктуризации является стратегическая реструктуризация. Ее основными целями является создание финансово-устойчивых организаций, которые будут способны осуществлять капиталоемкие проекты. Для этого необходимо решить ряд задач: разработать стратегию и бизнес-план развития предприятия; унифицировать и автоматизировать процессы обмена внутренней информации планирования и учета; преобразовать организационную структуру предприятия.

Еще одним путем повышения конкурентоспособности российских предприятий могло бы стать создание новых, высокоэффективных предприятий, не обремененных наследием устаревшей технической базы и тяжелым финансовым положением. Пока новые предприятия в основном ориентируются на внутренний рынок России или на импортозамещение, возникая в тех сегментах, которые относительно защищены от внешней конкуренции и не способны радикально изменить сырьевое направление России в глобальной экономике¹. Созданию новых предприятий препятствует целый ряд факторов, в частности недостаточно благоприятный инвестиционный климат, высокие административные барьеры, ужесточение доступа к инфраструктуре и дешевым источникам топлива.

На уровень конкурентоспособности предприятия оказывает влияние уровень образования и квалификации кадров. Одной из острых проблем для подразделений и служб предприятий является проблема кадрового дефицита, что связано с отсутствием предложения на рынке труда и с неразвитостью внутрифирменного обучения. Решить эти проблемы можно за счет инвестиций, направляемых на внутрифирменную подготовку кадров или выделение государственных грантов на финансирование программ повышения квалификации персонала.

Несмотря на относительно высокие темпы роста инвестиций в основной капитал в последние годы, их объемы все еще недостаточны для нормального воспроизводства технической базы предприятий. Недостаточность инвестиций обусловлена нехваткой собственных средств для развития и низкой инвестиционной привлекательностью ряда предприятий для инвесторов.

Ряд предприятий негативно оценивают перспективы привлечения внешних инвесторов. Так, только 15-19% наиболее конкурентоспособных обрабатывающих производств и 23-26% предприятий с низкой конкурентоспособностью готовы рассматривать такую возможность².

Фактором повышения конкурентоспособности предприятий является развитие венчурного финансирования. Для него характерны повышенная степень предпринимательского риска, а также особые методы его распределения между участниками венчурного процесса. Главным результатом такого финансирования считается не столько получение прибыли, сколько резкое увеличение стоимости компаний, сумевших реализовать некую техническую новинку и тем самым обеспечить себе значительное рыночное преимущество по сравнению с потенциальными конкурентами.

Данный вид инвестиционного финансирования позволяет привлечь дополнительный стартовый капитал на ранних стадиях жизненного цикла компании, когда у нее еще нет ни прочных позиций на рынке, ни достаточных финансовых ресурсов, ни ликвидных залоговых активов.

Венчурное инвестирование чаще всего осуществляется в малые и средние частные или приватизированные предприятия без предоставления ими какого-либо залога или гарантии в отличие от практики банковского кредитования.

Развитие венчурного финансирования и венчурного предпринимательства способно решить целый комплекс задач, стратегически важных для осуществления качественных изменений в российской экономике. Во-первых, это дополнительный приток инвестиций. Во-вторых, появляется возможность реанимировать и существенно активизировать национальный инновационный потенциал. В-третьих, произойдет сближение российской и международной предпринимательской среды на основе самых современных форм и направлений экономической активности, взаимодействия с непосредственными разработчиками инновационных продуктов. С венчурным капиталом российские предприниматели получают не только деньги западных инвесторов, но и передовой управленческий опыт и обширные деловые контакты, необходимые для международной коммерциализации собственных технологических разработок, при сохранении контроля над компанией в своих руках³.

Практический опыт венчурного финансирования инноваций в России чрезвычайно мал, как и доля последнего в подпитке инновационно-ориентированных инвестиций в российскую экономику. В настоящее время индустрия венчурного финансирования в России более чем на 90 % представлена иностранным капиталом. В этих условиях необходимы популяризация венчурного предпринимательства, а также активная государственная поддержка малого и среднего бизнеса в области высоких технологий, привлечение капитала российских институциональных инвесторов, банков и частных лиц, общее улучшение инвестиционного климата в стране.

Становление систем венчурного финансирования в российской экономике сталкивается с рядом серьезных препятствий. В настоящее время российское законодательство не содержит исчерпывающих нормативных актов, регулирующих деятельность венчурных фондов и компаний. Определенные проблемы связаны и с деятельностью самих предприятий - потенциальных соискателей венчурного финансирования, которые пока плохо разбираются в его технологии. В этой связи необходимо активное подключение государства к реализации модели венчурного финансирования.

Активная обязательная роль государства в повышении конкурентоспособности предприятий должна охватывать несколько направлений.

Необходимо устранить завышение цен на продукцию монополизированных отраслей экономики. Формы государственного контроля над ценообразованием должны определяться условиями конкуренции: от прямого регулирования тарифов на услуги естественных монополий до мониторинга цен на продукцию, производимую и поставляемую на рынок на конкурентных условиях.

Нужно установить четкие правовые рамки и процедуры регулирования цен на федеральном и региональном уровнях, которые обеспечили бы прозрачность ценообразования и его соответствие принципам добросовестной конкуренции. Для этого надо принять федеральный закон о ценообразовании и ценовой политике, регламентирующий функции и методы государственного регулирования цен, а также ответственности хозяйствующих субъектов за соблюдение дисциплины цен.

Также необходимо совершенствовать антимонопольное законодательство, для того, чтобы декриминализовать оптовую и розничную торговлю, расчистить товаро-проводящие сети от организованной преступности, устранить информационные барьеры.

Для этого необходимо:

- усиление защиты прав предпринимателей в практической работе правоохранительной системы, ее очищение от коррупции;
- повышение эффективности работы судебной системы разрешения хозяйственных споров, ее защита от административного и криминального давления;
- выведение антимонопольных органов из структур исполнительной власти;
- устранение организационных монополий в торговле;
- упрощение налогообложения малого бизнеса и снижение налогового бремени на него, создание специальных институтов кредитования малого предпринимательства.

Для активизации конечного спроса в целях стимулирования производства должна быть внедрена система регулирования закупок в государственном секторе, предусматривающая: увеличение государственных закупок передового отечественного оборудования для обеспечения общественных нужд; повышение эффективности государственного контроля над использованием амортизационных отчислений и фондов накопления на предприятиях, контролируемых государством; прекращение использования средств государственного бюджета всех уровней на цели импорта, за исключением ограниченного перечня критически необходимых товаров, не производимых в стране.

Основные направления государственной политики в области развития инновационного финансирования:

- создание благоприятной экономической и правовой среды для участников инновационной деятельности, защита прав интеллектуальной собственности;
- формирование инфраструктуры для поддержания развития различных форм инновационно-технологического предпринимательства;
- совершенствование системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, подготовки производства и выхода на рынок инновационной продукции, включая подготовку и переподготовку кадров для инновационной деятельности.

* * *

¹ Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными // Вопр. экономики. 2007. №3. С. 8.

² Там же. С. 24.

³ Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов// Вопр. экономики. 2007. №5. С. 58-61.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

В теории инноватики понятие инновационного процесса является одним из наиболее важных, так как в нем фокусируются все основные компоненты инновационной деятельности. Реализуясь в согласии и взаимной интеграции составляющие инновационный процесс элементы демонстрируют путь прохождения от идеи до товара. В общем виде инновационный процесс состоит в получении и коммерциализации изобретения, новых технологий, видов продукции и услуг, решений производственного, финансового, административного или иного характера и других результатов интеллектуальной деятельности. Это единственный в своем роде процесс, объединяющий две сферы - научно-техническую, где создается новшество и воспроизводственную, где оно превращается в товар, т.е. науку, технику, экономику, предпринимательство и менеджмент.

Само понятие инновационного процесса в научной литературе появилось сравнительно недавно и было вызвано к жизни ростом значения изобретательской деятельности. В 1986 г. этот термин используется в "Инновационном глоссарии" для обозначения последовательности этапов воплощения идеи в конкретный полезный результат: восприятие проблемы или возможности; первая концепция оригинальной идеи; исследование и разработка; первый выход в производство и на рынок; применение и внедрение; усовершенствования и изменения, приносящие доход¹.

Поэтому инновационный процесс в своем первоначальном варианте был представлен в виде последовательности действий по разработке инновации, ее созданию, внедрению в производство и по дальнейшему распространению результатов (диффузия).

Действительно, так называемая линейная аналитическая модель инновационного процесса включает в себя цепь элементов, соединение которых в единую последовательную цепочку образует его структуру. К этим элементам относятся: разработка инновации; создание инновации (образец); внедрение инновации; выпуск (производство) инновации; реализация инновационного продукта; диффузия (распространение) инновационного продукта.

Р. Росвелл², автор статьи "Изменение характера инновационного процесса", выделяет четыре поколения инновационного процесса и относит линейную модель к 1950-м - середине 1960-х годов, т.е. к первому поколению инновационного процесса.

Далее, по его мнению, следовали:

- линейно-последовательная модель (2 поколение);
- интерактивная модель (3 поколение);
- японская модель (4 поколение).

Линейная и линейно-последовательные модели соответствовали периоду индустриальной экономики. Линейность модели определяется тем, что каждый новый этап является входной информацией для последующего. Обратные связи здесь отсутствуют, поток информации является однонаправленным, что и явилось существенным недостатком данной модели.

Позже они стали подвергаться обоснованной критике. Так, Freeman³ в 1987 г. утверждал, что линейная модель инноваций, предполагающая причинно-следственную связь между научными знаниями и инновациями, представляет скорее исключение, чем правило, применимое к индустриям хай-тек. Инновации - сложный процесс, характеризующийся высокой степенью неопределенности, который нельзя представить в виде последовательности этапов. Следует учитывать сложный механизм обратных, интерактивных связей, процессы обучения, обмена знаниями и информации в научной и производственной сфере.

Вопросам трансформации моделей инновационного процесса были посвящены работы работ Nelson и Winter "Эволюционная теория экономического изменения"⁴ и Rosenberg и Kline⁵. Наряду с недостатками линейной и линейно-последовательных моделей, здесь подчеркивается необходимость усиления связей между различными подразделениями предприятия.

В отечественной научной литературе крайне мало работ, посвященных исследованию инновационного процесса. Заслуживает внимания синтетическая модель инновационного процесса. Авторы концепции синтетической модели инновационного процесса А. Марков, В. Гончаров⁶ предлагают рассматривать его как последовательность сменяющихся и дополняющих друг друга полных и неполных циклов в рамках единого для них временного интервала. Фазы отдельных циклов образуют сдвиги и перекрывают друг друга, формируя сложную многоуровневую систему, что, в свою очередь, создает условия для обеспечения его технологической непрерывности. Достоинством данной модели является использование пространственной формы, что дает возможность применения комплексного подхода к изучению целого ряда взаимосвязанных и взаимообусловленных этапов формирования инноваций, образующих полные и неполные циклы. В то же время нельзя согласиться с авторами в том, что инновация своему содержанию отвечает только в границах научной фазы цикла (FI_t - PI_t) и меняет свое содержание в процессе его прохождения. Такая трактовка инновации соответствует скорее дефиниции "изобретение" как результата научной деятельности.

Синтетическая модель лишь вносит определенные уточнения и дополнения к линейно-последовательной модели, не отрицая принципа последовательности. Основным недостатком данной модели следует считать отсутствие влияния таких значимых факторов для инновационного и промышленного развития, как обмен информацией, наличие сетевых взаимодействий с субъектами инновационной деятельности.

Признание информации одним из экономических ресурсов явилось важной предпосылкой к пересмотру традиционных подходов к определению инновационного процесса.

А.Ю. Бородина в работе "Инновационный процесс: анализ в рамках информационной теории экономики" отмечает, что подходы к определению инновационного процесса можно условно разделить на две группы: традиционные (до появления теории информационной экономики) и нетрадиционные, основанные на анализе характеристик информационной экономики. По мнению автора, "традиционный" подход к пониманию инновации, рассматривающий генерирование технологического знания как нечто изолированное, ограниченное рамками предприятия, является достаточно узким в условиях развития сетевой экономики и не позволяет провести анализ информации как ресурса в рамках традиционной производственной функции. Сегодня стало совершенно очевидно, что создание инновации происходит в процессе реализации сложных внешних связей предприятий и отдельных ученых между собой и обмена информацией.

Передача информации, как ключевого аспекта модели инновационного процесса, постепенно трансформируется в развитие сети инфраструктурных элементов, объединенных решением единой задачи - коммерциализации знаний. Именно инфраструктура, специализирующаяся на решении отдельных задач распространения инноваций позволяет уменьшить время инновационного цикла. Подобные предприятия являются обслуживающими инновационный процесс, следовательно, их можно отнести к сфере инновационного сервиса. Россия, в своем стремлении встать на инновационный путь развития должна учитывать опыт передовых зарубежных держав, и в то же время учитывать собственную специфику народного хозяйства. С учетом данного положения и следует разработать модель инновационного процесса, адекватную текущему состоянию экономики и перспективам дальнейшего инновационного развития.

Двухуровневая модель инновационного процесса, представленная на рисунке, разработана с учетом адаптации к российским условиям.

Начало инновационного процесса может быть двояко. Толчком служит либо идея, основанная на анализе спроса, либо идея как таковая. Далее следует анализ возможностей реализации возникшей идеи, который заключается в исследовании достижений науки на момент проведения аналитических операций. Это первый уровень обмена ресурсами, где обмен происходит только информацией. На втором уровне к информационным ресурсам добавляются материальные, кадровые, финансовые и т.д. Если результаты фундаментальных исследований на текущем этапе развития науки и техники могут быть продолжены в прикладных исследованиях с целью получения нового товара, процесс продолжается с участием заинтересованных представителей сферы инноваций. Во многих инновационно развитых странах свое развитие получают фундаментальные исследования, финансируемые из государственного бюджета. Наша страна не является исключением. Не секрет, что передовые позиции в области космонавтики и производства военной техники во многом определены приоритетным вниманием к ним со стороны государства. В современной постсоветской экономике успехи в данных отраслях связаны с сохранением и использованием капитального и кадрового задела, сделанного еще в советские времена, ростом государственного финансирования в последние годы и переходом

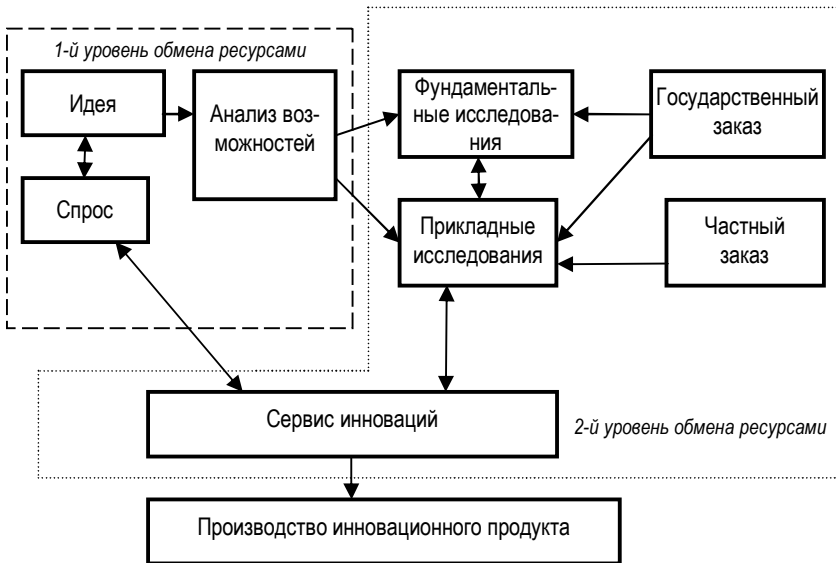


Рис. Двухуровневая модель инновационного процесса

деятельности на коммерческую основу. Все более широкое распространение получает финансирование из средств различных фондов. Российских фондов, осуществляющих финансовую поддержку науки, насчитывается около тридцати. Из них наибольшую активность проявляют Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ), Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ), Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, созданы Российская венчурная компания (РВК), (51 % уставного капитала принадлежит государству, доля оценивается в 15 млрд. рублей), Российский венчурный фонд информационных технологий, предназначенный для финансирования инновационных проектов (уставной капитал - 52 млн. долл.)⁷. Начинает работу сеть региональных фондов содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере. Фонды в большинстве случаев функционируют на паритетных началах, финансируя научные разработки за счет государственных и частных средств. При этом предпочтение отдается законченным прикладным научным исследованиям или находящимся на стадии завершения. Предпочтительный срок реализации инновационного проекта, т.е. время доведения до рыночного продукта, составляет три года. Если целью при определении государственного заказа является удовлетворение нужд государства, то частный бизнес при финансировании инновационных проектов ориентирован, прежде всего, на рыночный спрос.

Неслучайно в предложенной модели толчком инновационному процессу служит спрос. Это может быть как рыночный, так и спрос со стороны государства. И это является российской особенностью инновационного процесса. В нашей стране успех многих начинаний связан с государственной инициативой. Так, последним примером реа-

лизации масштабного инновационного проекта может служить внедрение системы ГЛОНАСС, реализуемой предприятиями оборонно-промышленного комплекса. Вообще, наиболее восприимчивыми к инновациям являются предприятия - представители так называемой "оборонки", что имеет в своей основе, как исторические предпосылки, так и целевую установку на реализацию государственного приоритета, заключающегося в необходимости перехода экономики на инновационный путь развития.

Способствовать конвертации результата научной деятельности в товар призваны структуры, объединенные под общим названием сервис инноваций.

Сервис инноваций - совокупность услуг специализированных хозяйствующих субъектов, объединенных деятельностью по обслуживанию инновационного процесса. Сервис инноваций предоставляют частные и государственные предприятия, организации и фирмы, осуществляющие различного рода услуги, направленные на продвижение идеи или результата научной деятельности в форме интеллектуальной собственности на рынок.

Теоретическое осмысление и адаптация модели инновационного процесса для российских условий позволит комплексно взглянуть на проблему низких темпов инновационного развития России и ее регионов и определить систему мероприятий, направленных на их активизацию.

* * *

¹ Haustein H., Maier H. Innovation Glossary. - Oxford, N.Y., Toronto, Sydney, Frankfurt, 1986.

² Technovation V.13 Iss.1 Jan.1993 Roy Rothwell The Changing Nature of the Innovation Process.

³ Институт региональных инновационных систем. См.: <http://www.innosys.spb.ru/?id=509>.

⁴ Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, 1982.

⁵ Kline S. and Rosenberg N. An Overview of Innovation. The Positive Sum Strategy / Landau and Rosenberg (Eds.), Washington, DC: National Academy of Sciences, 1986.

⁶ Общество и экономика. 2004. №3. С. 88.

⁷ См.: <http://www.nnit.ru/news/n1453/>.

С.М. Шалимов

*Самарский государственный
экономический университет*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА МУНИЦИПАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА КРУПНОГО ГОРОДА

Местное самоуправление в России обладает определенным неиспользуемым ресурсом развития страны через развитие управляемой территории. И это при том, что прошедшие годы муниципальной реформы в нашей стране свидетельствуют, что муниципальные образования все это время пребывают в положении выживания.

Следствием этого в российской экономике наблюдается обострение проблемы простого воспроизводства у субъектов муниципального хозяйства.

За годы реформ произошло определенное расслоение муниципалитетов на "бедные" и относительно "богатые". Первые территориально расположены в сельской местности и малых городах. Вторые в крупных городах, в том числе областных центрах. Муниципальные городские округа крупных городов имеют более сложную инфраструктуру управляемой территории, на которой функционирует большое число хозяйствующих субъектов. Бюджеты муниципальных городских округов крупных городов располагают большим абсолютным объемом бюджетных средств. Поэтому, на примере муниципального хозяйства крупного города нагляднее проявляются недоиспользуемые местным самоуправлением экономические ресурсы.

Действующее законодательство о финансовых основах местного самоуправления не обеспечивает самодостаточности бюджета муниципального образования. Муниципальный сектор российской экономики хронически недофинансируется с момента своего зарождения.

Как известно, финансовой основой исполнительных органов власти является бюджет. Сложившаяся практика межбюджетных отношений в нашей стране способствует воспроизводству затратной модели управления. На эту тему много высказываний. Но причиной недофинансирования может быть и завышение расходов у субъектов муниципального хозяйства. Систематическое изучение расходных статей субъектов муниципального хозяйства экономическими службами муниципальных образований не осуществляется. И связано это с тем, что исполнительную власть муниципального образования в реалиях действующих межбюджетных отношений почти не интересуют выводы и рекомендации по оптимизации расходных статей субъектов муниципального хозяйства. Размер помощи из вышестоящих бюджетов определяется суммой понесенных затрат. Чем они выше, тем больше вероятность поступления необходимой для функционирования муниципального хозяйства суммы средств из вышестоящих бюджетов.

Временной лаг финансовой стабильности по доходным источникам для всех уровней бюджетов должен быть не менее трех лет. Хотя, более оптимальным, исходя из многолетней практики управления экономикой в нашей стране, является пятилетний период. Такой временной лаг финансовой стабильности доходных источников создает стимулирующее условие заинтересованности местных органов исполнительной власти, с одной стороны, в увеличении доходных налоговых и неналоговых поступлений в бюджет, с другой - в оптимизации его расходной части. В итоге, главным результатом такой модели хозяйствования будет являться снижение затрат на единицу производимой продукции или предоставляемых услуг.

Общая направленность реформирования бюджетной системы России должна обеспечить в конечном итоге решение проблемы финансовой самодостаточности и самообеспеченности муниципальных образований с помощью неформальных инструментов, не искажающих условия равной конкуренции. Введение в текущем году на федеральном и региональном уровнях власти практики принятия трехлетнего бюджета вовлекает в этот процесс и муниципальные образования. У власти появляется

экономическая основа для перехода к долговременному стратегическому планированию развития муниципальных округов на основе имеющегося потенциала.

Сохранение затратной модели управления на местном уровне исполнительной власти во многом способствует размытость в практической работе границ в понятиях "заказчик" и "подрядчик". Практика сегодняшнего дня свидетельствует о множестве случаев, когда муниципальная исполнительная власть "взваливает" на себя выполнение функций подрядчика. В тоже время хозяйствующие структуры в муниципальных образованиях наряду с функциями подрядной организации с "большим удовольствием" сочетают в своей деятельности функции заказчика. Подобные примеры характерны для всех отраслей муниципального хозяйства. Сегодняшняя модель структуры муниципальной власти не обеспечивает жесткого и оперативного контроля за использованием бюджетных средств муниципальными предприятиями и организациями, не стимулирует предоставление необходимых территории услуг с минимальными затратами.

Муниципальное образование крупного города следует рассматривать как самостоятельную корпорацию, имеющую сложную хозяйственную структуру. Функционирующий на территории муниципального образования бизнес обеспечивает занятость населения, поступление налогов, определяет покупательную способность местных жителей. Инфраструктура муниципального округа создает потенциал - в первую очередь человеческий - для развития бизнеса. Поэтому стратегия развития определяется способностью муниципалитета создать нужный потенциал. Для этого необходима система. Именно поэтому, все муниципальные округа крупных городов повернулись в сторону разработки стратегических планов развития, исходя из собственной конкурентоспособности. В этом процессе, в случае его развития, заложены предпосылки перехода муниципальных образований в России от стратегии выживания к серьезному развитию.

А.Д. Юшканцев
*Казанский государственный
университет*

О ПРИРОДЕ И МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ В ЖИЛИЩНОМ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ

Несмотря на широкое использование в экономической науке и хозяйственной практике понятия риска, оно до сих пор не имеет единого толкования. В различных случаях риск определяют как действие, как возможность наступления событий с отрицательными последствиями в результате определенных решений, как ситуацию, неопределенность, вероятность понести убытки или упустить выгоду, как неуверенность в получении дохода или убытка, как опасность возникновения не предусмотренных материальных и финансовых потерь.

Чаще других встречается, пожалуй, трактовка риска как действия, направленного на привлекательную цель, достижение которой сопряжено с элементами опасности, или как деятельности, связанной с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора. Нередко встречается также понимание риска как ситуа-

ции, связанной с наличием выбора из предполагаемых альтернатив или совокупности событий, ведущих к данному исходу как в результате деятельности человека, так и под влиянием объективно действующих факторов.

Однако анализ разнообразных подходов и точек зрения на проблему позволяет сделать вывод, что риск это все же не само действие, деятельность, ситуация или событие, а только их потенциальная возможность, например, возможность возникновения такой ситуации, которая не позволит реализоваться планируемому результату. Количественной мерой риска при этом выступает вероятность наступления такой ситуации. Можно сказать, что риск это не сама деятельность, а характеристика деятельности хозяйствующих субъектов в условиях неопределенности будущих результатов, неизбежности выбора при альтернативности возможных решений и невозможности однозначного предсказания последствий этого выбора. Наиболее предпочтительно определить риск как возможность наступления с той или иной степенью вероятности такого события, которое не позволяет достичь желаемой цели, качественно изменяя ожидаемый результат.

Риск является важнейшей характеристикой, присущей многим экономическим явлениям, процессам и видам деятельности, осуществляемым при наличии факторов неопределенности. Рискам подвержены в большей или меньшей степени практически все операции в сфере жилищного ипотечного кредитования, поскольку они связаны с возможностью наступления при определенных условиях тех или иных событий, могущих существенно повлиять на ход и итоги этих операций - обусловить дополнительный положительный (иногда очень значительный) эффект либо, наоборот, привести к существенным потерям и убыткам.

Сама объективная природа, существование в ипотечном кредитовании рисков, как таковых, обуславливается стохастическим, вероятностным течением большинства экономических, социальных, информационных и финансовых процессов и отношений, определяемых и управляемых огромным количеством факторов и обстоятельств, многие из которых внутренне противоречивы и принципиально непредсказуемы, что не позволяет однозначно определить возможный ход названных процессов, всегда оставляя место случайности.

Риски в ипотечном кредитовании тесно переплетены, а чаще всего и неотделимы от рисков на рынке недвижимости, в т.ч. рынке жилья, и на финансовом, в т.ч. денежном рынке. Фактически все они образуют единую группу ипотечных предпринимательских рисков, в качестве основных причин которых можно назвать следующие:

- недостаточная финансовая устойчивость современной российской экономики в целом, сильно зависящей от внешних факторов, в т.ч. конъюнктуры мировых цен на энергоносители;
- продолжающийся сохраняться значительный уровень инфляции, делающий плохо предсказуемым, особенно в длительной перспективе, результаты ипотечных операций, обычно охватывающих весьма большие временные интервалы;
- сравнительно невысокий уровень развития российского рынка недвижимости, устойчивое отставание предложения от спроса;
- выраженная монополизация рынка недвижимости, отсутствие равных условий конкуренции;

- отсутствие достаточного платежеспособного спроса на ипотечные кредиты;
- высокая криминализация рынка недвижимости;
- несовершенство правовой базы, недоработки в законодательстве, противоречивость судебной практики относительно сделок с недвижимостью;
- сложность получения полной достоверной и качественной информации о правах на недвижимое имущество, отдельные виды которой находятся в различных ведомствах, а нередко либо вообще отсутствуют, либо не соответствуют предъявляемым к ней требованиям.

На сегодня существует огромное количество классификационных признаков, по которым осуществляется типология рисков и, соответственно, видов последних. Так, по одной из версий только применительно к рынку недвижимости признаков насчитывается более 30, а видов рисков - более 120.

В то же время не все из таких классификаций одинаково важны с точки зрения рынка ипотечного жилищного кредитования. Кроме того, не все риски одинаково интересны с точки зрения возможностей управления ими и их минимизации. Поэтому особо выделим следующие из них.

Прежде всего это риск процентной ставки, играющий одну из наиболее важных ролей в системе ипотечного жилищного кредитования. Этот риск означает возможность недополучения кредиторами прибыли в результате изменения процентных ставок, когда ставка, по которой кредит выдан заемщику, оказывается меньше, чем ставка по привлекаемым банком средствам (депозитам, займам, выпускаемым ценным бумагам и т.п.), поскольку именно за счет разницы этих ставок и образуется банковская прибыль (или убыток в случае реализации риска).

Риск процентной ставки значительно усиливается при большой доле объемов долгосрочных кредитов, а также при большом объеме кратковременных депозитов. Поэтому для снижения степени риска банку следуют стремиться к максимально возможной замене краткосрочных депозитов по крайней мере на среднесрочные.

Серьезную роль в управлении анализируемым риском играет обратное влияние самой процентной ставки на кредитный риск. Дело в том, что риск тем ниже, чем выше соответствующая ставка по кредиту, однако, начиная с какого-то момента, ее рост может привести к противоположному результату, поскольку кредит становится непосильным для заемщика, тем самым ограничивается доступность кредитов, падает спрос на них и увеличиваются кредитные риски.

Следующий риск, также, наряду с рассмотренным, всегда имеющий место и играющий особую роль в функционировании системы ипотечного жилищного кредитования, это кредитный риск, т.е. вероятность невыполнения заемщиком по каким-либо причинам своих обязательств по кредиту. Причин неплатежеспособности может быть множество и все их предусмотреть невозможно, тем более что большинство из них носит системный или, как иногда говорят, "катастрофический" характер.

Главным способом управления, минимизации кредитного риска, независимо от его причин, является обязательный достаточно крупный первичный взнос заемщика в качестве частичной оплаты. Чем больше взнос, тем меньше риск. Это же правило распространяется и на выплаты по основной части кредитного долга, пропорционально величине которых уменьшается риск. Чем больше взнос или выплаченная

часть кредита, тем легче его продать. Однако и в величине первоначального взноса также есть определенный предел, превышение которого приведет к обратному влиянию взноса на спрос и может сделать кредит просто бессмысленным. Кроме того, высокая величина попросту отсекает от ипотеки значительную часть граждан, у которых нет средств для стандартного первоначального взноса, но доходы которых, тем не менее, вполне позволяют обслуживать кредиты. Следовательно, здесь нужна определенная "золотая середина".

Во многих западных странах показатель заемного капитала составляет около 70 %, т.е. первоначальный взнос, соответственно, 30 %. Следовательно, выдаваемый кредит всегда меньше стоимости приобретаемой недвижимости. Максимальная сумма выдаваемого кредита зависит, кроме того, и от доходов заемщика, выступающих в данном случае прямым ограничением.

В случае рискованных кредитов, например, при неуверенности в доходах заемщиков, величина первоначального взноса должна увеличиваться, компенсируя тем самым возрастающий риск. Однако серьезные поправки в эти процессы и соотношения вносит развивающаяся на ипотечном рынке конкуренция. Если еще совсем недавно российские банки требовали не менее 40 % от стоимости недвижимости в качестве такого взноса, то сегодня многие выдают кредиты вообще без всякого первоначального взноса.

Следующим важнейшим риском, хотя и не стандартным, является риск невозможности кредитора обратить взыскание на залог. Несмотря на то, что российское законодательство в принципе предусматривает реализацию заложенной недвижимости и возмещение из ее стоимости кредитных обязательств заемщика, однако реальная судебная практика выселения последних отсутствует, потому что существует много противодействующих этому обстоятельств, в т.ч. и основывающихся на Законе. Например, согласно ст. 78 Закона об ипотеке обращение взыскания на заложенное жилье не является основанием для выселения залогодателя и членов его семьи, если данное жилье является единственным.

Эта и другие аналогичные причины делают весьма проблематичной возможность принудительного исполнения обязательств, обеспеченных ипотекой и, в свою очередь, обуславливают сверхрискованность ипотечных кредитов. Одним из способов решения проблемы вероятно выступит отработываемая сегодня схема внебанковской реализации заложенного банку имущества, исполнение которой намечено специальными коммерческими структурами, имеющими соответствующую лицензию Минюста РФ.

Еще один риск, непосредственно касающийся системы жилищного ипотечного кредитования, это риск ликвидности (неликвидности), который иногда объединяют с вышерассмотренным риском процентной ставки, иногда их рассматривают как взаимозависимые. Этот риск означает возможность потерь при падении стоимости недвижимого имущества или стоимости ипотечных ценных бумаг. Наличие риска в значительной мере усиливается тем, что российское законодательство позволяет заемщику выполнять денежные требования кредитора только из стоимости заложенного имущества, с другой стороны, и кредитор может получить удовлетворение по обязательствам заемщика за выданный кредит тоже только исходя из стоимости недвижимости, падение которой сразу же приводит к росту отказов заемщиков от выплат по кредитам. Это, в свою очередь, еще больше снижает ликвидность недви-

жимости и обуславливает новое падение цен, порождая таким образом кризисную ситуацию на рынке ипотечных кредитов.

Главным способом управления, минимизации риска ликвидности (неликвидности) является предварительная правильная и реальная оценка стоимости недвижимости, от которой в конечном счете зависят и все стандартные показатели кредита и его надежность для всех участников рынка. Одинаково отрицательную роль при этом играет как недооценка, так и переоценка стоимости. Так, именно с завышенной стоимостью заложенной недвижимости, приведшей к образованию большой неликвидности, многие экономисты связывают крах в США в 1980-е гг. большого количества кредитно-сберегательных учреждений, в частности, ссудно-сберегательных ассоциаций.

От названной оценки непосредственно зависит сумма кредита, величина первоначального взноса и оплаты за кредит, размеры страховых взносов и, следовательно, сама доступность кредита, учитывая в то же время, что ипотечное кредитование это только один из видов деятельности хозяйствующего субъекта и соответствующие риски пересекаются с рисками, сопутствующими другим производственным операциям. При этом в России, по мнению многих экономистов, имеет место явное завышение цен на недвижимость при сравнительно небольших доходах большей части населения, что создает серьезную проблему и является одним из главных источников нестабильности и рисков на рынке жилья. Думается, что просто ожидание изменения этой ситуации в надежде на то, что рынок сам постепенно все исправит, бесперспективно. Даже в США, где ипотечный рынок несравнимо объемнее и стабильнее российского, при возникновении диспропорций в тенденциях изменения цен на недвижимость и прибыли кредитно-банковских институтов сразу же, не дожидаясь реакции рыночного механизма, начинают наступательно разворачиваться новые ипотечные программы с более безопасными и эффективными технологиями.

Важную роль в управлении всеми рисками ипотечного жилищного кредитования играет страхование, уменьшающее и одновременно перераспределяющее эти риски, возмещающее разного рода потери и ущербы, вызванные неблагоприятными событиями. Однако развитие института страхования происходит сложно. В стране на сегодня страхуется лишь около 9-10 % от всех учитываемых на Западе потенциальных рисков, например, не страхуется по существу основной ипотечный риск - убыток кредитора в результате возможного дефолта заемщика.

Итак, из сказанного следует, что жилищное ипотечное кредитование в России на сегодняшнем этапе развития является в принципе высокорискованным мероприятием, и снижение риска возможно только путем значительных усилий банков при одновременной (желательной) реализации специальных соответствующих государственных программ обеспечения. В последнее время, правда, появились некоторые обнадеживающие, хотя и противоречивые результаты в рассматриваемой сфере деятельности. Снизилась примерно до 14,5 % средняя ставка по ипотечным кредитам, еще четыре года назад составлявшая около 25 %, а по прогнозам аналитиков к 2010 г. она должна упасть до 7-8 %. За 2006 г. в 4,4 раза вырос объем выданных жилищных кредитов, банки отменяют первоначальные взносы и различные комиссионные. Если эти тенденции сохранятся, а прогнозы будут подтверждаться, то по крайней мере один из рисков - риск неплатежеспособности заемщиков безусловно понизится.

Секция 2

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

С.И. Ашмарина, Д.М. Калимуллин
*Самарский государственный
экономический университет*

ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Для выживания и сохранения конкурентоспособности промышленных предприятий в современных быстроменяющихся условиях функционирования требуется постоянная корректировка их хозяйственной деятельности с учетом изменений окружающей среды. Руководителям различных уровней управления следует понимать, что изменения на предприятии необходимы не только в условиях кризисных ситуаций, но и в условиях успешного функционирования, ибо конкуренция всегда предполагает как успехи, так и неудачи на конкретном рынке.

Отправными моментами, вызывающими необходимость изменений на предприятии, могут быть изменения экономических отношений, особенно отношений собственности; необходимость адаптации производственной системы к изменениям во внешней среде; социальные потребности членов трудового коллектива; задачи повышения эффективности производства и другие факторы.

В любом случае, какие бы изменения не проводились в рамках предприятия - будь то в области структуры или организационной культуры, затрагивающие организационные, кадровые, коммуникационные, информационные и другие аспекты - все они должны быть направлены на повышение степени адаптивности предприятия к динамике внешней среды. Эффективность результата при этом зависит от качества и постоянства мониторинга экономических, технологических политико-правовых, социально-культурных, физико-экологических и других составляющих окружающей среды. Например, если требуется повысить эффективность функционирования предприятия посредством совершенствования производственных процессов и структур, усиления контроля над использованием ресурсов, то цель реорганизации должна состоять в устранении малопродуктивных структурных звеньев.

Вызывать потребность в изменениях может также перспектива новаторских концепций, разработанных и реализуемых на предприятии. При этом руководителям важно следовать принципам организации и управления, существенно отличающимся от традиционно реализуемых на предприятии, а цель реорганизации в данном случае будет заключаться в повышении его конкурентоспособности с ориентацией на новое понимание миссии членами трудового коллектива.

Примерами изменений могут быть освоение новой технологии, создание нового продукта, совершенствование организационной структуры, обучение и повышение квалификации работников, формирование соответствующей организационной культуры. Поэтому все виды изменений в организации можно свести к следующим основным типам: изменение цели, стратегии, технологии, структуры, выпускаемых товаров, людей и культуры.

Необходимость успешного осуществления таких перемен очевидна. Не менее очевидной является необходимость успешного проведения и более мелких изменений, которые происходят постоянно - изменений в методах работы, в рутинных канцелярских процедурах, размещении машин и станков, назначениях руководителей и названиях должностей. Такие изменения могут и не иметь большого значения для предприятия в целом, но они важны для тех людей, кого они конкретно касаются. Поскольку именно отдельные личности помогают достичь целей предприятия, руководство не может позволить себе игнорировать их потенциальную реакцию на изменения.

Говоря об изменениях на предприятии, следует иметь в виду решение руководства изменить одну или более внутренних переменных: цели, задачи, технологии, человеческий фактор и структуру. Принимая такие решения, руководство должно или само проявлять активность, или реагировать на требования ситуации. Рассматривая изменение какой-либо переменной, руководитель должен помнить, что все переменные взаимосвязаны и изменение одной неизбежно скажется на других.

Успех изменений на предприятии во многом зависит от способности руководителей всех уровней управленческой иерархии оценить реальные трудности и самим перестроиться. Практика показывает, что неудачи связаны в большей степени с неготовностью или нежеланием руководителей адаптироваться к новым условиям хозяйствования и новым методам управления. Такое положение приводит к потере исходной логики преобразований, к неэффективной кадровой перестановке и формальной смене названий подразделений.

Поэтому следует отметить, что изменения на предприятии не могут ограничиваться их простым обоснованием, изображением на бумаге новой структурной схемы и подписанием соответствующего приказа. Они требуют целенаправленных управленческих воздействий в виде организации соответствующих процессов, начиная с планирования действий членов трудового коллектива и их мотивации, и завершая контролем получаемых результатов.

Следует отметить, что вовлечение персонала в процесс преобразований должно иметь целью не преодоление сопротивления нововведениям, хотя это тоже важно, а расширение направлений потоков инновационных идей. При этом конкретный работник, решая инновационную задачу, будет мотивирован общим видением будущего своего предприятия и тем, как его деятельность способствует достижению конечных целей. Высшему руководству, соответственно, следует обеспечить благоприятную инновационную среду за счет создания групповых организационных форм, на использовании которых и базируется адаптивный подход к осуществлению изменений.

Использование групповых организационных форм дает преимущества за счет того, что члены целевых групп, являясь инициаторами разработки и реализации программ изменений, выступают не только в качестве субъектов инновационного процесса, но и в качестве основных структурных ячеек новых организационных образований предприятия. Дума-

ется, что с помощью подобных целевых групп, работающих в тесном взаимодействии друг с другом и руководством, на предприятии может быть реализован любой комплекс инновационных преобразований с созданием благоприятного инновационного климата.

Наряду с этим, широкое применение различных методов групповой динамики позволит развить у членов названных групп уважение к мнению коллег и умение достигать синергетического эффекта. Представляется, что подобный подход к осуществлению изменений будет способствовать организационной гибкости предприятия, существенному расширению диапазона управления к достижению высокой степени ответственности всех работников.

Следует отметить, что изменения не происходят сами собой. Мало только определить желаемое состояние предприятия. Нужно продумать и комплекс мер, обеспечивающих его достижение. Поэтому, как и любой процесс, требующий управленческого вмешательства, процесс изменений должен иметь в своей основе запланированные мероприятия, хотя множество изменений могут проходить и стихийно.

Сложность процесса стратегического планирования как функции управления изменениями обусловлена еще и тем, что это процесс непрерывный, циклический и последовательный, рассчитанный на среднесрочную или долгосрочную перспективу. Стратегическое планирование, как и процесс изменений в целом, также требует участия персонала. Его нельзя внедрить, опираясь только на руководителей высшего управленческого звена, ибо даже принятие или изменение миссии уже затрагивает всех без исключения членов трудового коллектива предприятия. При этом всегда высок риск отчуждения персонала, которого изменения коснулись в негативном плане. Если не удастся вовлечь в процесс изменений большинство персонала предприятия (пусть и не сразу), то все начинания будут обречены на провал.

Руководство должно периодически оценивать и менять цели в соответствии с изменениями внешней и внутренней среды предприятия. Модификация целей необходима даже для самых успешных предприятий, хотя бы потому, что текущие цели уже достигнуты. Часто необходимость менять цели обнаруживается с помощью системы контроля, которая должна информировать руководство об относительной эффективности работы предприятия в целом и каждого подразделения в отдельности. Однако необходимо учитывать, что радикальные изменения целей скажутся на всех остальных переменных.

Изменения организационной структуры как часть организационного процесса следует отнести к изменениям в системе распределения полномочий и ответственности, в управленческой иерархии, в координационных и интеграционных механизмах. Структурные изменения - одна из самых распространенных и видимых форм изменений на предприятии. Когда предприятие открывает новое направление деятельности, создается подразделение, несущее ответственность за эту деятельность, осуществляется интеграция руководства управления с руководством остальных структурных подразделений.

Структурные изменения оказывают очевидное влияние на человеческую компоненту, поскольку в предприятие могут влиться новые люди, может измениться система подчиненности. Причиной сопротивления таким переменам часто служит озабоченность тем, что структурные изменения подорвут сложившиеся властные и социальные отношения.

Изменения в тесно связанных переменных технологии и задачах относятся к изменениям процесса и графика выполнения задач, внедрению нового оборудования или мето-

дов, изменению нормативов и самого характера работы. Как и структурные, технологические изменения часто разрушают социальные стереотипы, обычно вызывая пересмотр планов, т.к. изменение в технологии может потребовать модификации структуры и рабочей силы. Введение новых методов контроля за качеством и товарно-материальными запасами потребует большого количества изменений в задачах персонала. Изменения, касающиеся людей подразумевают модификацию возможностей, установок или поведения персонала организации в следующих аспектах: техническая подготовка; подготовка к межличностному общению; мотивация; лидерство; оценка качества выполнения работы; повышение квалификации; формирование целевых рабочих групп; внедрение программ по повышению качества трудовой жизни и удовлетворенности работой. Данные изменения особенно трудно сделать эффективными. Руководитель никогда не может исходить из того, что объективно благоприятные изменения будут адекватно восприняты подчиненными. Не все, например, хотят иметь больше ответственности или предпочитают учиться. Чтобы успешно провести подобные изменения, их следует скоординировать с другими преобразованиями. Кроме того важно учесть национальные особенности российского менеджмента.

Для того чтобы управлять сопротивлением изменениям, следует выделить его возможные варианты: узко собственнический интерес; непонимание сути изменений и недостатков доверия к лицам их иницирующим; различия в оценке ситуации; низкий уровень готовности к изменениям; влияние коллег; усталость от изменений; предыдущий неудачный опыт изменений. Процесс обучения персонала должен постоянно сопровождать и опережать весь процесс изменений, происходящих на предприятии. Однако очень часто при внедрении изменений наиболее трудно решается вопрос выделения необходимых средств на обучение. Думается, что это происходит по двум причинам: недооценка руководителями необходимости обучения или неверие в эффективность обучения. Нужно учитывать, что обучение является одним из наиболее конструктивных способов преодоления сопротивления изменениям.

Четкое определение целей обучения, отбор наиболее качественных программ и сильных преподавателей могут обеспечить очень эффективное обучение в короткие сроки (без отрыва от основной работы). Весьма важным является выбор соответствующих форм и методов обучения.

Для успешного внедрения сложных изменений необходимо использовать процессное и экспертное консультирование. Процессный консультант обеспечивает консультационное сопровождение всего процесса внедрения системы стратегического планирования и несет ответственность вместе с руководителем предприятия. Экспертный консультант привлекается для оказания помощи в разрешении отдельных проблемных ситуаций.

В случае достаточно высокой компетентности персонала вполне возможно использовать внутренних консультантов. Однако использование внешних консультантов дает определенное преимущество, поскольку позволяет составить более полное и объективное представление о проблемах предприятия.

По иному на процесс изменения можно взглянуть, используя представление К. Левина о трех этапах осуществления изменений:

1. Подготовительный этап предполагающий осознание основными участниками необходимости изменений и создание необходимых условий для начала преобразований.

2. Осуществление изменения.
3. Закрепление проведенных изменений на основе позитивных результатов.

Анализируя существующие подходы к управлению изменениями, можно сделать вывод о том, что использование системы стратегического планирования не только обеспечивает развитие предприятия и его адаптацию к быстро изменяющимся условиям современного мира, но и позволяет сконцентрироваться на решении ключевых, проблем, стоящих перед предприятием устранить противоречия, возникающие при решении различных управленческих задач, предполагающих инновационные преобразования, например, при одновременном внедрении системы качества и расширении производства.

Таким образом, сущность управления изменениями на предприятии состоит в реализации функции стратегического планирования посредством мотивации членов трудового коллектива к изменениям, обеспечения их готовности к ним, вовлечения в процесс преобразований каждого исполнителя и создания условий для постоянного обучения персонала.

При этом процесс изменений поведения далеко не всегда является строго линейным. Многим людям свойственен циклический характер этого процесса, причем, судя по наблюдениям, наибольшего успеха добиваются те из них, кто проходит отдельные стадии изменений многократно. Таким образом, если процесс изменений психологии и поведения работников организации укладывается в схему, описываемую рассматриваемой моделью, то руководители, управляющие этим процессом, обязаны запастись терпением. Поэтому процесс изменений на предприятии должен стать составной частью производственного процесса. В противном случае их эффективность в условиях обострения конкуренции может снижаться. Задачей управления в данном случае является создание рабочей среды, в которой проводимые изменения сочетались бы с повышением эффективности производства. Сегодня очевидно, что существующая на большинстве отечественных промышленных предприятиях культура руководства по нисходящей создает коммуникативные барьеры и атмосферу недоверия в трудовом коллективе. Как следствие ухудшается морально-психологический климат, снижается степень мотивации персонала, падает эффективность производства. Поэтому в процессе управления изменениями важно особое внимание уделять повышению мотивации, инновационной активности и увеличению производительности труда, улучшению коммуникации между руководством предприятия и рядовыми сотрудниками.

Все это будет способствовать установлению более демократичных взаимоотношений в трудовом коллективе, самостоятельному определению и решению задач структурными подразделениями, конструктивному сотрудничеству между ними, оценке персоналом выгоды нововведений и снижению у них сопротивления изменениям.

Таким образом, сущность управления изменениями на предприятии состоит в управлении процессом постоянной корректировки направлений деятельности предприятия, работы конкретных подразделений, отдельных исполнителей и способов ее выполнения; в обеспечении новых возможностей повышения эффективности функционирования предприятия и уровня его конкурентоспособности; в согласовании изменений внутри предприятия с изменениями во внешней среде.

Содержательно процесс управления изменениями включает в себя: диагностику организационной структуры предприятия, системы распределения полномочий и сфер

деятельности подразделений и исполнителей; анализ финансово-экономического положения предприятий и социальных условий, стиля управления, мотивационных и коммуникационных процессов; формирование рыночной философии управления, включающей миссию, базовые принципы и кодекс доведения работников предприятия; определение источников и причин сопротивления изменениям, разработку и реализацию мероприятий по его преодолению; формирование рабочих команд по осуществлению изменений; разработку программы их проведения, предусматривающую трансформацию организационно-экономической системы предприятия, ее адаптацию к условиям динамично меняющегося рынка либо кризиса; обеспечение готовности работников к изменениям посредством их обучения; мотивацию работников к изменениям и вовлечение их в данный процесс; мониторинг процесса изменений.

В рамках процесса изменений руководители должны ежедневно информировать членов трудового коллектива о ситуации на рынке, о конкурентах, их слабых местах. Кроме того, на предприятии необходимо проводить семинары, на которых сотрудникам должны объяснять необходимость преобразований и важность работы в команде. Только в этом случае любое изменение будет положительно воспринято членами трудового коллектива.

С.И. Ашмарина, Н.А. Шурманова
*Самарский государственный
экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ И СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Организационные изменения представляют собой мероприятия, нововведения, осуществляемые высшим руководством с целью своевременной адаптации предприятия к меняющимся внешним условиям хозяйствования и обеспечения его конкурентоспособности. Успешная организация постоянно находится в динамике, своевременно совершенствуется в ответ на вызовы окружающей среды. Новые условия хозяйствования, связанные с переходом к экономике рыночно-предпринимательской направленности, возникшие в 90-х годах XX века в России, потребовали пересмотра прежних принципов управления. Для российских производственных предприятий, организационная культура, структура, процессы и формы которых сформировались в социалистический период и неадекватны современным экономико-социальным условиям, постоянно и динамично меняющаяся внешняя среда, обострение конкуренции, развитие информационных технологий, глобализация бизнеса, выход на внешние рынки, открытие границ для иностранных компаний и многие другие факторы рыночной экономики стали большой проблемой и одновременно причиной проведения организационных преобразований. В этой связи проблема организационных изменений, а также особенности и специфика их проведения представляются весьма актуальными на сегодняшний день, что и обусловило выбор темы настоящего исследования.

К настоящему времени сформировалось множество концепций и моделей управления организационными изменениями, которые реализуются в компаниях через различные подходы и методы. Специфика и особенности управления организационными изменениями в системе промышленных предприятий состоит в том, что все подходы и методы управления реализуются в определенной последовательности. В целом, из всего множества методов в современной теории менеджмента различают два основных, диаметрально противоположных подхода к управлению изменениями: "мягкого", эволюционного, и "жесткого", революционного подхода. Данные подходы применяются для управления изменениями двух основных видов: как инкрементальный (постепенный процесс) и как квантовый скачок. К "мягким" методам относится организационное развитие. К "жестким", революционным методам, основанным на процессном подходе, относят реинжиниринг бизнес-процессов, "Точно - в срок", TQM, параллельное проектирование и др. Но помимо данных традиционных методов управления изменениями, сложившихся в теории менеджмента, сформировался третий, промежуточный интегрированный подход, именуемый "рефрейминг", представляющий собой синтез двух подходов: организационного развития и реинжиниринга. Также, в отдельные группы можно отнести такие методы изменений, как реструктуризация и создание виртуального предприятия.

Основоположниками концепции организационного развития являются Э. Мейо и Ф. Ротлишбергер. Суть организационного развития сводится к целенаправленному постепенному и всеохватывающему изменению организационной культуры с целью адаптации предприятия к быстро меняющимся условиям внешней среды при одновременном повышении производительности организации и качества труда. Все изменения проводятся "снизу вверх". При данном подходе основное внимание уделяется человеческому фактору. Руководители предприятий в большей степени ориентированы на обучение и развитие своих сотрудников. Данный метод предполагает планирование, инициирование и осуществление процесса изменения именно социальной составляющей организации, ее корпоративной культуры. Предполагается, что через изменение взглядов, ценностных представлений и моделей поведения работников предприятия должно меняться само предприятие; через обучение персонала, повышение его квалификации должна расти производительность труда, а соответственно, и эффективность деятельности предприятия. Ключевой теоретической базой для проведения изменений при данном подходе являются достижения поведенческих наук. Таким образом, отсюда можно сделать вывод, что организационное развитие представляет собой непрерывный процесс, направленный на постепенное, последовательное и постоянное проведение изменений с целью совершенствования деятельности организации и адаптации к меняющимся условиям хозяйствования, ориентированный на процесс, а не на цель.

Рассмотрением изменений с позиции "жесткого" подхода, как квантового скачка занимались Д. Миллер, П. Фризен, М. Хаммер, Дж. Чампли и др. Реинжиниринг - технология, способствующая повышению эффективности организации за счет изменения ее бизнес-процессов и корректировки или замены используемой в ней бизнес-модели¹. В работах Д.Миллера и П. Фризена перемены в организациях представлены как квантовый скачок, который, в отличие от изменений "по частям", когда последовательно меняется только один элемент, означает одновременное изменение множества организационных компонентов. "Жесткие", скачкообразные реформы наиболее характерны для крупных, укоренившихся,

диверсифицированных предприятий, в которых стандартизированы все процессы и процедуры, что является основным препятствием и сдерживающим фактором на пути к проведению реформ. Поэтому такие компании часто длительное время находятся в состоянии застоя, которое периодически нарушается резкими и короткими трансформационными толчками. В результате таких всплесков происходит тотальная перестройка всех процессов, что выводит организацию на качественно новый уровень развития. В компании меняются все существующие методы и подходы к ведению бизнеса и изобретаются совершенно новые способы и принципы работы. Осуществление реинжиниринга фактически означает создание бизнеса заново. При этом потребность в нем возникает лишь тогда, когда ощущается необходимость осуществить серьезный прорыв. В отличие от организационного развития, реинжиниринг осуществляется "сверху вниз", т.е. инициируется и осуществляется руководством, а также ориентирован на цель, конечный результат, а не на сам процесс изменений. Ну и, конечно же, данный метод ориентирован на новейшие технологии, а не на человеческий фактор.

В случае применения на предприятии подхода к управлению изменениями с целью минимизации затрат предполагается использование методов, также основанных на процессном подходе, к которым относятся "Точно в срок", TQM (тотальное управление качеством), параллельное проектирование. При этом концепция тотального управления качеством, получившая распространение в Японии с середины 50-х гг., предусматривает участие всех членов трудового коллектива в улучшении выпускаемых товаров и услуг, что достигается путем постоянного внутрифирменного обучения сотрудников. Данный метод исходит из идеи встроенности рынка в систему организации, т.е. внешние субъекты компании (потребители) рассматриваются лишь как конечное звено в цепи, состоящей из целого ряда внутренних субъектов. Преимуществом данной концепции, на наш взгляд, является то, что высокое качество продукции обеспечивается благодаря системной вовлеченности сотрудников всех уровней в ее создание (путем широкого распространения в компании информации о требованиях, предъявляемых к продукции ее потребителем), а также за счет того, что все процессы на предприятии оказываются связанными с потребителем, находящимся в системе организации, общей целью - созданием продукта. Стратегия "Точно в срок" направлена на такую организацию производства, которая практически не требует складирования промежуточной и конечной продукции, а также обеспечивает значительное снижение неоправданных расходов ресурсов. Методология параллельного проектирования предполагает одновременную разработку товара, процессов его производства и конструкторско-технологического сопровождения, что позволяет своевременно и в полном объеме учесть требования потребителя. Таким образом, можно сказать, что все вышеперечисленные методы, основанные на процессном подходе, представляют собой совершенно новые способы достижения намеченных целей предприятий за ограниченный промежуток времени, и, в отличие от "мягких" методов, позволяют в кратчайшие сроки произвести фундаментальные перестройки бизнеса компании. Так, например, в результате реинжиниринга происходит переход от функциональных подразделений к автономным междисциплинарным рабочим группам, но в данном случае, акцент переносится на технологическую компоненту организации в ущерб ее социальной составляющей, которая, в итоге, становится серьезным источником сопротивления организационным изменениям нового типа. Поэтому становится очевидным несовершенство и организационного развития, и реинжиниринга. Следовательно-

но, возникает необходимость создания интегрированного подхода, основанного на синтезе организационного развития и реинжиниринга. В теории менеджмента изменений данный подход нашел свое отражение и был определен как рефрейминг. Рефрейминг - это первая попытка соединить техническую и социальную компоненты управления изменениями. Данный подход сочетает в себе использование современных научно-технических разработок параллельно с обучением персонала и введением новых моделей сотрудничества при проведении изменений.

В настоящее время, в виду процессов, происходящих в российской экономике за последние пятнадцать лет, широкое распространение получила группа методов реструктуризации. В общем виде реструктуризация представляет собой группу методов, обеспечивающих изменение структуры организации в условиях изменения внешней среды с целью повышения ее эффективности, а именно, обеспечения эффективного распределения и использования всех ресурсов предприятия (материальных, финансовых, трудовых, земли, интеллектуальных). Таким образом, предприятия путем проведения реструктуризации могут значительно уменьшить затраты (за счет сокращения дублирующих подразделений и служб), повысить рентабельность (за счет отделения рентабельной части активов имущества предприятия от убыточной и сокращения последней), а также повысить оперативность принимаемых управленческих решений, ответственность за их качество и целесообразность (путем выделения функциональных подразделений в самостоятельные бизнес-единицы).

Помимо вышеназванных методов, в современных условиях хозяйствования получило распространение создание виртуальных предприятий. Виртуальное предприятие (ВП) - предприятие, создаваемое для выпуска конкретного товара или оказания определенных услуг и использующее для производства отдельных компонент продукта виртуалов, которые объединены общей системой управления, основанной на применении сетевых средств коммуникации компьютеров². Основная идея ВП состоит в том, что бы объединить производственные структуры, которые теоретически могут находиться на разных континентах, и выполнить заказ индивидуального потребителя наиболее полным образом. Также, такое предприятие может создаваться для изготовления продукта высокого качества с использованием новейших технологий, может быть сформировано потребителем для решения индивидуальных задач. ВП не предназначено для массового выпуска продукции. Оно может создаваться как небольшое, гибкое и оперативное хозяйственное образование для исполнения индивидуального заказа потребителя, а может временно образоваться даже внутри крупной корпорации для скорейшего решения отдельной задачи. В результате формируется динамичная организационная система, наиболее приспособленная к выпуску новой продукции и устраняющая все отраслевые, ведомственные и рыночные преграды.

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, систематизируем и представим преимущества и недостатки вышеперечисленных методов и подходов в виде таблицы (см. таблицу).

Таким образом, можно сделать вывод, что к настоящему моменту сложилось множество подходов и методов управления организационными изменениями, которые обладают рядом преимуществ и недостатков. При этом следует учитывать, что существуют ограничения использования того или иного подхода. Изменения должны

проводиться в определенной последовательности, с учетом ситуации, сложившейся на предприятии на момент проведения реформ (см. рисунок).

Преимущества и недостатки основных подходов и методов управления организационными изменениями*

Методы организационных изменений	Преимущества	Недостатки
1	2	3
Организационное развитие	<ul style="list-style-type: none"> - Высокая социальная адаптированность изменений; - Низкий уровень сопротивления переменам; - Эволюционный характер, долгосрочная перспектива; - Ориентация на "человеческий фактор", кадровый потенциал; - Повышение квалификации сотрудников, постоянное обучение и развитие, обеспечивающее повышение эффективности труда и самосовершенствование организации; - Повышение уровня мотивации и инициативности сотрудников, привлекаемых к участию в осуществлении изменений за счет высокой вовлеченности в процесс (проведение реформ "снизу вверх"); - Непрерывное, последовательное и постепенное введение изменений, обеспечивающее высокую адаптацию к быстроменяющимся условиям хозяйствования 	<ul style="list-style-type: none"> - Медленное проведение реформ; - Перевес социальной компоненты; - Недостаточная возможность реализации нелогичных, но необходимых идей; - Невозможность применения на определенных этапах развития (во время кризиса); - Часто требуется помощь сторонних организаций-консультантов; - Необходимость поиска компромисса
Реинжиниринг бизнес-процессов	<ul style="list-style-type: none"> - Возможность быстрого и радикального обновления организации; - Возможность существенного повышения эффективности организации в короткие сроки; - Использование новейших технологий, создание принципиально новых приемов и способов работы; - Концептуальное единство мероприятий; - Значительное расширение компетенции специалистов, опыта предприятия; - Переход от функциональных подразделений к автономным процессным командам, что позволяет сократить потери времени при многочисленных согласованиях между подразделениями; - Необходимость проявления персоналом инициативы, творческого подхода и самостоятельности при принятии решений; - Повышается гибкость и свобода выбора в процессе управления изменением; - Анализ бизнес - процессов позволяет сократить значительную часть убыточных операций 	<ul style="list-style-type: none"> - Может вызвать сокращение персонала; - Не всегда приводит к запланированному результату; - Ограничение во времени и действиях в связи со стремлением в кратчайшие сроки добиться поставленных целей; - Недооценка "человеческого фактора", перевес в сторону технологической составляющей; - Низкая социальная приемлемость, приводящая к росту сопротивления; - Бескомпромиссность, проведение реформ "сверху вниз"; - Высокая трудоемкость процедур, требующая специальной компетенции и высокой квалификации работников

1	2	3
"Точно - в срок"	<ul style="list-style-type: none"> - Не требуется складирование промежуточной и конечной продукции; - Обеспечение значительного снижения неоправданных расходов ресурсов 	<ul style="list-style-type: none"> - Риск несвоевременного выполнения заказа
TQM- тотальное управление качеством	<ul style="list-style-type: none"> - Участие всех членов трудового коллектива в улучшении выпускаемых товаров и услуг; - Постоянное внутрифирменное обучение сотрудников; - Связь всех процессов на предприятии с потребителем, находящимся в системе организации 	<ul style="list-style-type: none"> - Внедрение систем качества, детально описывающих процедуры для подразделений, может привести к формальному подходу к их исполнению
Параллельное проектирование	<ul style="list-style-type: none"> - Одновременная разработка товара, процессов его производства и конструкторско-технологического сопровождения позволяет своевременно и в полном объеме учесть требования потребителя 	<ul style="list-style-type: none"> - Риск неисполнения в срок, ошибок, и неточное выполнение требований потребителя; - Сложность исполнения, т.к. требуется высокая и многопрофильная квалификация сотрудников, оперативность
Рефрейминг	<ul style="list-style-type: none"> - Сочетание современных научно-технических разработок с обучением персонала и введением новых моделей сотрудничества при проведении изменений; - Сочетание "мягкого" и "жесткого" подходов к управлению. - Предполагает проведение подготовительного этапа изменений; - Разработка видения будущего 	<ul style="list-style-type: none"> - Не учитывает специфики российских предприятий, т.к. разработан зарубежными авторами; - Значительно теоретизирован и недостаточно проработан
Реструктуризация	<ul style="list-style-type: none"> - Оптимизирует организационную структуру; - Предоставляет менеджменту широкую свободу действий; - Обеспечение эффективного распределения и использования всех ресурсов предприятия (материальных, финансовых, трудовых, земли, интеллектуальных); - Уменьшение затрат за счет сокращения дублирующих подразделений и служб; - Повышение рентабельности за счет отделения рентабельной части активов имущества предприятия от убыточной и сокращения последней; - Повышение оперативности принимаемых управленческих решений, ответственность за их качество и целесообразность путем выделения функциональных подразделений в самостоятельные бизнес-единицы 	<ul style="list-style-type: none"> - Преобразования носят революционный характер, вызывают сопротивление; - Не всегда приводят к запланированным результатам

1	2	3
Создание виртуального предприятия	<ul style="list-style-type: none"> - Объединение производственных структур, находящихся на разных континентах для создания определенного продукта; - Разработка и исполнение заказа по индивидуальным требованиям заказчика; - Ориентация на выпуск новейшей, уникальной, технологичной продукции; - Отсутствие отраслевых, ведомственных и рыночных преград; - Менее важные процессы доверяются внешним партнерам, что обеспечивает оперативность, мобильность, гибкость системы; - Отсутствие необходимости создания больших и дорогостоящих систем управления; - Позволяет объединить ограниченные ресурсы и эффективно их использовать для получения преимуществ в конкурентной борьбе; - Создание краткосрочных и долгосрочных альянсов обеспечивает синергетический эффект и рост прибыли 	<ul style="list-style-type: none"> - Проблема постоянного обеспечения виртуального предприятия необходимой для эффективной работы оперативной информацией; - Риск одновременной работы "дочерних" структур, расположенных в разных странах; - Риск неуспеха новейшей технологии, для которой создается виртуальное предприятие

* Гибсон Дж.Л., Иванцевич Д.М., Доннелли Д.Х.-мл. Организации: поведение, структура, процессы: Пер. с англ. 8-е изд. М., 2000.

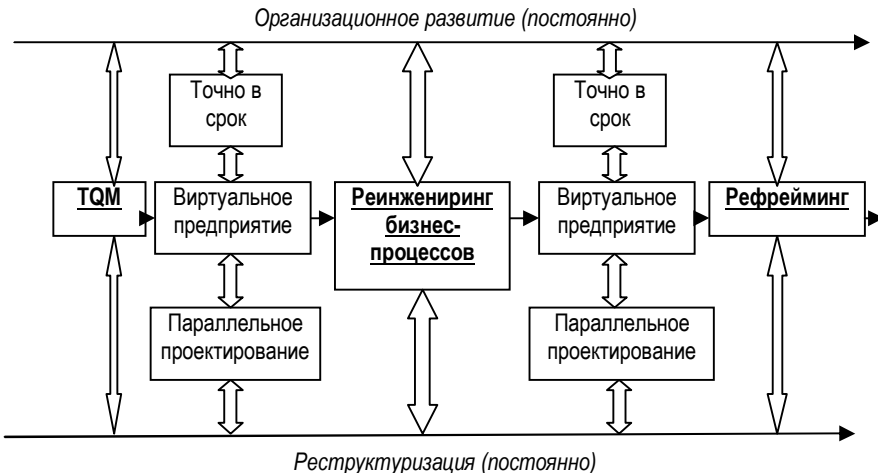


Рис. Последовательность методов организационных изменений

Так, например, предприятие может функционировать в рамках организационного развития, постепенно проводить изменения, организовывать повышение квалификации рабочих с целью роста производительности, менять систему оплаты труда

для мотивации сотрудников. Но если результат не достигнут (мотивация остается низкой, а издержки растут), необходимы более радикальные преобразования. Так, возможно внедрение системы тотального управления качеством (TQM), привлечь тем самым членов трудового коллектива к процессу улучшения выпускаемых товаров и услуг, проводить постоянное внутрифирменное обучение сотрудников по системе менеджмента качества, внедренной на предприятии. Если данные мероприятия не приносят результатов целесообразно применить реинжиниринг бизнес-процессов. При этом предприятие может постоянно осуществлять организационное развитие и реструктуризацию, как длительный и непрерывный процесс одновременно применяя другие, более радикальные методы управления изменениями. Наряду с постоянным обучением сотрудников возможно сокращение дублирующих друг друга подразделений и служб, выделение функциональных подразделений в самостоятельные бизнес-единицы, сокращение убыточной части активов (например, объекты соцкультбыта) и т.д. Также, периодически, по мере необходимости, компания может применять такие методы, как "точно в срок", параллельное проектирование, создавать внутри себя виртуальные предприятия (особенно в случае транснациональной корпорации) для решения каких-либо краткосрочных задач. Например, получив срочный и одновременно сложный заказ, необходимым становится применить параллельное проектирование, так как позволяет своевременно и в полном объеме учесть требования потребителя, а также стратегию "точно в срок" - обеспечить значительное снижение неоправданных ресурсов. В случае если корпорация принимает уникальный заказ, проектируемый и изготавливаемый с учетом требования конкретного потребителя, для исполнения которого требуется мобилизация всех ресурсов компании, возможно создание даже краткосрочного виртуального предприятия. Если реинжиниринг бизнес-процессов не дал нужных результатов, то целесообразно провести рефрейминг, так как, например, внедрение современных научно-технических разработок и одновременное обучение персонала для работы по новой технологии позволит более быстро адаптировать сотрудников к нововведениям, а компанию - к новым условиям хозяйствования. Итак, очевидно, что специфика управления организационными изменениями состоит в том, что применяются различные методы управления, которые являются взаимодополняющими и взаимообусловленными. При этом в каждой конкретной ситуации, сложившейся на определенный момент времени в компании, большое значение приобретает правильный выбор того или иного метода управления изменениями, так как, в случае ошибки можно только усугубить ситуацию и ввести предприятие в кризис.

* * *

¹ Ревенков А. Реинжиниринг и эффективность деятельности предприятия // Проблемы теории и практики управления. 2005. №3. С. 95.

² Мейтус В. Виртуальные предприятия в обществе XXI века // Информ. технологии. 2005. № 6. С. 73.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Многообразие форм проявления информационных ресурсов в системе промышленного предприятия и возрастающий уровень влияния, оказываемый ими на эффективность конечного производства предопределяет необходимость управления информационными ресурсами (ИР), сущность которого раскрывается непосредственно в функциях управления. Для наиболее эффективной реализации функций управления информационными ресурсами предприятия необходимо создание системы управления информационной политикой, т.е. выделение информационной системы как одного из элементов комплексной системы управления промышленного предприятия.

По мнению целого ряда исследователей под информационной системой следует рассматривать совокупность взаимосвязанных методов и средств, обеспечивающих реализацию следующих операций: 1. Сбор данных; 2. Первичная обработка данных; 3. Проверка достоверности данных; 4. Хранение; 5. Поиск; 6. Содержательная обработка; 7. Выдача; 8. Передача; 9. Оценка информации. На наш взгляд, столь сжатое представление о характеристике информационных систем несколько сужает область их назначения и использования до содержания технического объекта по переработки и распространению информации.

Мы полагаем, что основное предназначение информационных систем - производство (посредством интегрированного использования трудовых, организационных, материальных, финансовых, технических и других ресурсов) нужной для организации информации для обеспечения эффективного управления всеми ее ресурсами, создание информационной и технической среды для осуществления управления организацией. При этом информационная технология должна реализоваться в рамках информационной системы. Эта система является средой для реализации технологии. Однако информационная технология шире, чем информационная система. Она может существовать вне ее.

В качестве основных задач, решаемых данной системой мы выделяем следующие:

- выявление информационных потребностей;
- осуществить отбор источников информации;
- осуществить сбор информации;
- осуществить ввод информации из внешних или внутренних источников;
- выполнить действия по обработке информации, оценке ее полноты и значимости по представлению ее в удобном виде;
- вывести информацию для предоставления потребителям или передачи в другую систему;

- организовать использование информации для оценки тенденций, разработки прогнозов, оценки альтернатив решений и действий, выработки стратегии;
- организовать обратную связь - по информации, переработанной людьми данной организации осуществить коррекцию входной информации.

Все эти действия могут и должны осуществляться с помощью тех или иных информационных технологий в рамках информационной системы предприятия. Для любого предприятия является существенные установление регламента функционирования информационной системы - от выявления информационных потребностей до использования информации. Речь идет о типизации задач, решаемых в организации, установлении периодичности получения, обработки и использования информации, стандартизации входных и выходных документов, стандартизации процедур обработки информации.

В основе любой системы лежит процесс. В основе информационной системы - процесс производства информации. В этом смысле мы можем рассматривать информационную систему как систему управления, где этот процесс является объектом управления. И как во всякой системе управления, существуют органы управления информационной системой. В настоящее время сложилось мнение об информационной системе как о системе, реализованной с помощью компьютерной техники. Мы полагаем, что это не так. Как и информационные технологии, информационные системы могут функционировать и с применением технических средств, и без такого применения. Это вопрос экономической целесообразности.

Оценку влияния информационной системы на экономику предприятия в целом, следует рассматривать с точки зрения единства и взаимодействия всех элементов системы промышленного предприятия. В данном случае в качестве задачи ставится исследование влияния элементов информационной системы (параметров внешней информационной среды; уровня техники, технологии, организации информационных процессов) на конечную эффективность производственной деятельности. Исследуя взаимодействие элементов, определяющих производственную деятельность промышленного предприятия, можно сделать вывод, что качество элементов "входа" информационной системы является значимым фактором обуславливающим не только эффективность формирования конкурентоспособных производственных информационных ресурсов (управленческих решений, обеспечивающих разработку и выпуск конкурентоспособной продукции), но и конечную эффективность промышленного производства в целом.

Наряду с выделением информационного сектора как отдельной подсистемы в системе управления промышленным предприятием следует обозначить и еще одну проблему - проблему управления информационными ресурсами. В условиях возрастающей значимости информационных факторов как рычагов развития любой экономической системы, в связи с быстрым ростом потребности предприятий в информации любого уровня и значения, а также в условиях бурного развития информационных технологий одним из логических этапов развития становится формирование информационного менеджмента, как области научно-практической управленческой деятельности.

В последнее время информационный менеджмент начал все чаще рассматриваться как самостоятельная область управления, наравне с административным, инновационным или менеджментом персонала.

Основными задачами информационного менеджмента являются следующие:

- создание информационной инфраструктуры фирмы;
- управление информационными технологиями;
- разработка управленческих информационных систем;
- создание БД;
- консультирование пользователей;
- защита данных;
- приобретение данных из внешнего информационного пространства.

Информационный менеджмент - интеллектуальный потенциал предприятия.

Именно здесь выполняются информационные, конъюнктурные, патентно-лицензионные исследования; синтезируется собирательный образ идеального товара; строится информационная модель развития объекта техники на перспективу; формируются предпосылки для выбора направления научно-технической политики предприятия. Если рассматривать содержание информационного менеджмента как управление внедрением и использованием информационных технологий, то уместнее ввести понятие ИТ-менеджмент и производное от него ИТ-менеджер для обозначения специальности, что, кстати, и получило распространение.

В целом следует отметить, что используемая в качестве стратегического ресурса информация позволяет осуществлять мониторинг внешних условий, в которых функционирует организация и к которым она должна адаптироваться, проводить маркетинговые исследования, чтобы на их основе определять перспективы дальнейшего развития. Все это возможно на основе комплексного изучения и управления информационными ресурсами как ресурсами инновационного развития предприятия.

Л.К. Аюпова

*Самарский государственный
экономический университет*

ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Каждое предприятие, разрабатывая свой организационно-экономический механизм инвестиционной деятельности, также должно рассматривать систему показателей, позволяющих выявить эффективность его функционирования. По нашему мнению, такое возможно на основе различных моделей, имитирующих представленную систему.

В настоящее время не существует единых методических основ формирования показателей эффективности организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности. То есть, не существует совокупности методов (способов, приемов) и правил их применения по решению задач, определяемых сущностью и функциями представленной категории. Показатели, определяющие эффективность инвестиционной сферы, в основном рассматривают эффективность реализации инвестиционного проекта.

Агрегированный показатель эффективности инвестиционной деятельности за определенный период времени определяется по формуле:

$$\dot{Y}_{\dot{E}\ddot{A}} = \frac{D_{\dot{E}\ddot{A}}}{\dot{E}},$$

где $\dot{E}_{\text{ид}}$ - эффективность инвестиционной деятельности;

$R_{\text{ид}}$ - результат инвестиционной деятельности (чистая прибыль);

I - инвестиции, реализованные в данном периоде.

При этом возникает вопрос, чем эффективность инвестиционной деятельности отличается от эффективности организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности. Инвестиционная деятельность представляет собой последовательность действий хозяйствующего субъекта по привлечению и реализации инвестиций, направленных на получение эффективного конечного результата. А организационно-экономический механизм инвестиционной деятельности представляет собой систему, которая приводит в движение инвестиционную деятельность. То есть включает в себя совокупность организационно-экономических форм и методов, инструментов и рычагов воздействия на инвестиционную деятельность. Таким образом, эффективность инвестиционной деятельности предприятия и есть результат правильной работы организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности.

Так как организационно-экономический механизм функционирует как система, то есть имеет входное и выходное звено, то и оценка показателей эффективности должна осуществляться на основе системного анализа.

Системный анализ - это совокупность определенных научных методов и практических приемов решения разнообразных проблем, возникающих во всех сферах целенаправленной деятельности общества, на основе системного подхода и представления объекта исследования в виде системы. Характерным для системного анализа является то, что поиск лучшего решения проблемы начинается с определения и упорядочения целей деятельности системы, при функционировании которой возникла данная проблема. При этом устанавливается соответствие между этими целями, возможными путями решения возникшей проблемы и потребными для этого ресурсами.

В большинстве случаев (в экономических системах - повсеместно), показателем полноты достижения цели "жизни" системы служит стоимостной показатель. Разумеется, что выбор показателя - критерия эффективности системы, является заключительным этапом формулировки целей и задач системы. Но нельзя упускать из виду, что от этого этапа будут зависеть представления о свойствах системы и результаты функционирования самой системы.

Оценка связей при системном анализе заключается в том, что в большинстве случаев количественная оценка взаимосвязей элементов в системе и их влияние на конечный результат ее функционирования имеет стохастичную, вероятностную природу - их значения в данный момент времени нельзя предсказать абсолютно надежно.

Стохастичность связей между элементами системы и (связь "вход-выход") является основной причиной риска приводящего к получению в качестве рекомендаций по управлению системой заведомо непригодных решений. Но при этом в настоящий

момент стохастические методы системного анализа являются, пожалуй, единственными методами оценки эффективности функционирования организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности как системы.

В соответствии с этим утверждением можно рассмотреть схему оценки эффективности организационно-экономического механизма (рис. 1). Представленный на схеме принцип оценки должен рассматриваться с двух позиций:

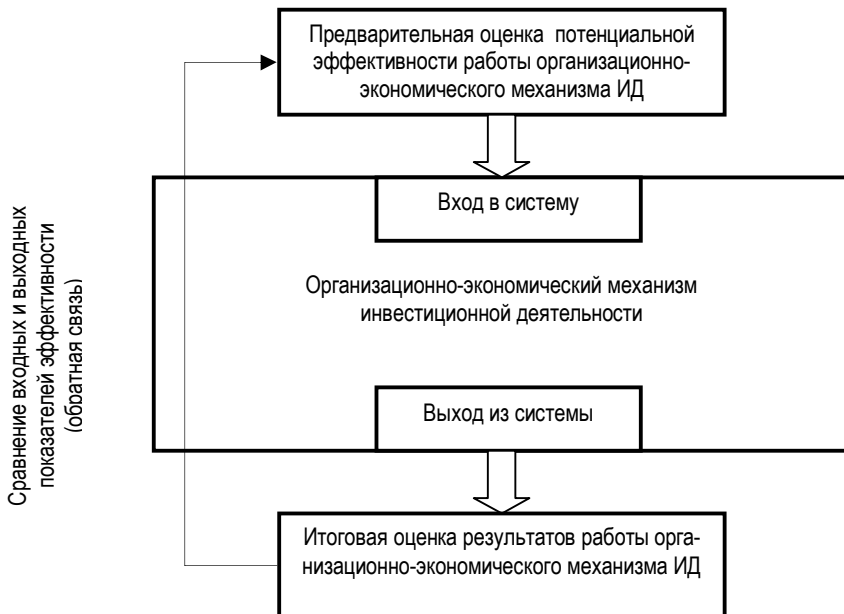


Рис. 1. Схема оценки эффективности функционирования организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности

1. Оценка потенциальной эффективности функционирования организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности (на входе в систему).

2. Оценка итоговой эффективности результатов работы организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности (на выходе из системы).

Для каждой позиции необходимо рассмотреть свой комплекс показателей, характеризующих потенциальную и итоговую эффективность.

Как уже было отмечено ранее, функционирование организационно-экономического механизма определяется совместной работой составляющих его элементов. Эти элементы находятся в постоянном движении, так как инвестиционный процесс предприятия в основном является непрерывным.

Отсюда вытекает следующая проблема, на какой стадии, отрезке времени можно определить эффективность функционирования представленного механизма. По нашему мнению, одним из путей решения данной проблемы является, то, что действие организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности можно представить в виде циклического функционирования.

Но при этом надо остановиться на таком важном аспекте как определение момента начала одного цикла работы организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности и момента его окончания.

Так как инвестиционная деятельность предприятия является непрерывным процессом, разработка и реализация различных инвестиционных проектов и программ зачастую переплетаются между собой. Таким образом, встает проблема, по какому принципу необходимо определять начало работы представленного механизма в рамках одного цикла.

Важнейшим элементом инвестиционного планирования является временная оценка, поэтому ее можно использовать в качестве основы для определения границ отдельно взятого цикла функционирования организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности. Для этого необходимо учитывать по какому принципу определяется период планирования в инвестиционном проектировании. По нашему мнению, следует за основу брать период разработки и реализации инвестиционной программы, или в случае ее отсутствия, период разработки и реализации инвестиционного проекта.

При этом возникает вопрос, что организационно-экономический механизм инвестиционной деятельности это не единый инвестиционный процесс на протяжении всего жизненного цикла предприятия, а интеграция множества механизмов. Это действительно так, потому что организационно-экономический механизм инвестиционной деятельности есть система, которая вполне вероятно является элементом (подсистемой) другой системы, или совокупность отдельных механизмов интегрируется в один механизм.

Остановимся на том, что организационно-экономический механизм инвестиционной деятельности представлен для каждого инвестиционного цикла. При этом границы этого цикла могут определяться исходя из периода инвестиционного планирования. Таким образом, для каждой инвестиционной программы должен существовать свой организационно-экономический механизм. Это позволит нам оценить его эффективность.

Определение границ функционирования организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности в рамках одного цикла на основе показателя времени иллюстрируется схемой представленной на рис. 2.

Тот факт, что реализация нескольких инвестиционных программ (проектов) может налагаться друг на друга при моделировании оценки эффективности организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности в данном случае не учитывается. То есть абстрактная модель функционирования этого механизма представлена в рамках одного цикла.

Можно выделить два подхода к определению границ этого цикла.

Особенностью первого подхода к определению цикла функционирования организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности является то, что он рассматривает потенциальную и итоговую эффективность в течение определенного периода времени. То есть оценка функционирования для каждой системы проводится для равных промежутков времени и в рамках реализации одной или нескольких инвестиционных программ (проектов).

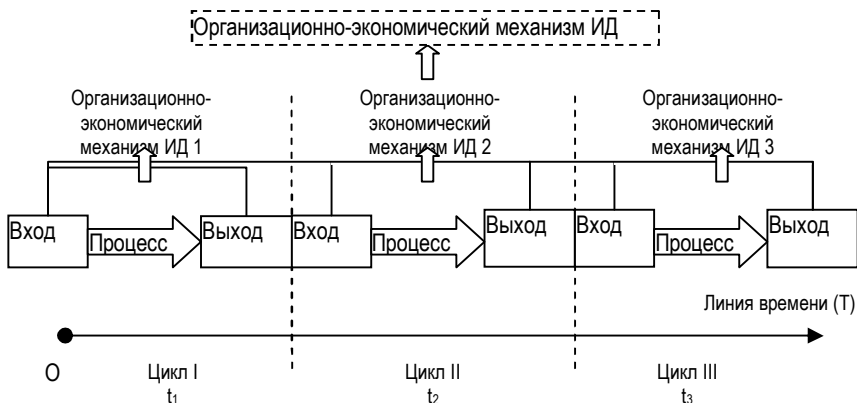


Рис. 2. Цикл функционирования организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности в фиксированный период времени

Принцип второго подхода заключается в том, что цикл функционирования организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности осуществляется в рамках одной инвестиционной программы (проекта). При этом периоды реализации каждой инвестиционной программы отличаются, и, следовательно, период функционирования каждой системы различен.

Исходя из этого можно отметить, что выбор каждого подхода в анализе эффективности инвестиционной деятельности, зависит от принципов осуществления инвестиционной политики предприятия. То есть первый подход применим на тех предприятиях, где нет программной реализации инвестиционной политики, при этом может существовать четко установленный период инвестиционного планирования. Второй подход может применяться на предприятиях, с инвестиционной политикой, основанной на реализации определенных инвестиционных программ, разорванных во времени.

А.В. Балановская, Е.Г. Прокаев
Самарский государственный
экономический университет

СТРУКТУРИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПО СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Опираясь на сделанные выводы в ходе анализа систем информационного обеспечения стратегического управления промышленными предприятиями, авторами разработана процедура обеспечения информационного обеспечения стратегического управления, учитывающая текущее состояние и структуру уже существующих компонентов, тенденции развития экономической среды бизнеса в ре-

гионе и информационного пространства РФ, а также необходимость информационной безопасности деятельности промышленных предприятий.

Предложенная концепция включает в себя три стадии развития, позволяющие органично вписать в изменяющуюся структуру уже существующие почти на каждом предприятии элементы, расширить их возможности за счет введения новых элементов и обозначить перспективы развития системы, исходя из мировых и национальных тенденций развития информационных технологий в экономике.

Первая (базовая) стадия включает в себя комплекс нормативно-правовых, организационных, информационно-аналитических, материально-технических и физических мероприятий, позволяющий упорядочить существующие информационные ресурсы предприятия, обеспечить стабильную работу информационной системы организации, определить круг обязанностей существующих подразделений в рамках обеспечения информационной составляющей стратегического управления, и тем самым, подготовить организацию к внедрению комплекса новых элементов информационной безопасности. Ключевой задачей базовой стадии развития механизма информационно-аналитического обеспечения стратегического управления является оценка и консолидация его материально-технической, кадровой и информационной основы.

В рамках данного этапа выделяется комплекс мероприятий, направленных не только на повышение эффективности функционирования информационной системы, но и на решение необходимых задач и проблем, с целью обеспечения выполнения функции стратегического управления, выявленных в процессе анализа модели стратегического управления промышленным предприятием.

В сфере материально-технического обеспечения, основными направлениями совершенствования являются обеспечение эффективного использования вычислительной техники, которое приводит к уменьшению потребности в вводе новых производственных мощностей. Эффективное использование вычислительной техники означает также ускорение их оборачиваемости, что в значительной мере способствует решению проблемы сокращения разрыва в сроках физического и морального износа, ускорения темпов обновления.

Успешное функционирование вычислительной техники зависит от того, насколько полно реализуются экстенсивные и интенсивные факторы улучшения их использования. Экстенсивное улучшение использования основных фондов предполагает, что, с одной стороны, будет увеличено время работы действующего оборудования в календарный период, а с другой - повышен удельный вес вычислительной техники в составе всего оборудования, имеющегося на предприятии.

Важнейшими направлениями увеличения времени работы оборудования являются: сокращение и ликвидация внутрисменных простоев путем повышения качества ремонтного обслуживания оборудования, своевременного обеспечения рабочей силой и сопутствующими расходными материалами; сокращение целодневных простоев оборудования, повышение коэффициента сменности его работы.

Важный путь повышения эффективности использования вычислительной техники - быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования. Омертвление большого количества средств труда снижает возможности прироста произ-

водства, ведет к прямым потерям овеществленного труда вследствие их физического, а главное морального износа, ибо после длительного хранения вычислительной техники она часто приходит в негодность или просто устаревает.

Хотя экстенсивный путь улучшения использования вычислительной техники использован пока не полностью, он имеет свой предел. Значительно шире возможности интенсивного пути. Интенсивное улучшение использования основных фондов предполагает повышение степени загрузки оборудования в единицу времени. Это может быть достигнуто при модернизации действующих машин, грамотном подборе мощности вычислительной техники в зависимости от конкретных потребностей.

Интенсивность использования вычислительной техники повышается также путем технического совершенствования орудий труда и совершенствования программного обеспечения, сокращения сроков достижения проектной производительности техники, совершенствования научной организации труда, производства и управления, использования скоростных методов работы, повышения квалификации и профессионального мастерства рабочих. Развитие техники и связанная с этим интенсификация процессов не ограничены. Поэтому не ограничены и возможности интенсивного повышения использования основных фондов.

Существенным направлением повышения эффективности использования вычислительной техники является совершенствование их структуры. Учитывая постоянное совершенствование вычислительной техники, которое идет более быстрыми темпами, чем рост требований к системным ресурсам техники, необходимо формировать структуру вычислительной техники исходя из реальных потребностей к возможностям компьютера.

Финансово-экономическое обеспечение связано с внедрением на предприятии системы унифицированных планов, на различных уровнях управленческой деятельности, позволяющей получать достоверную и сопоставимую информацию в процессе реализации функции стратегического управления.

Инновационное и технологическое обеспечение связано с возможностью постоянного совершенствования информационной системы, а также с использованием последних достижений в области информационных технологий и их программного обеспечения.

В результате проведенных мероприятий, полученная информационная система промышленных предприятий, соответствуя всем предъявляемым к ней требованиям, а главное с учетом сформированной комплексной системой информации, пройдя соответствующие преобразования, станет основой для принятия руководством стратегически важных решений в процессе стратегического управления.

На второй стадии, на основе разработанной концепции информационного обеспечения стратегического управления и политики информационной безопасности, разрабатывается нормативная база, регулирующая правовые отношения предприятия-собственника информационных ресурсов с пользователями, после чего составляется список информации внутрифирменного обращения с разделением ее на классы и вытекающим из этого разграничением допуска к информации.

На этой же стадии создаются структурные подразделения, кадровый состав которых определяется исходя из информационных потребностей предприятия. Новые

подразделения (информационной безопасности и информационно-аналитического обеспечения стратегического управления) призваны дополнить уже существующие на предприятии службы и расширить организационно-управленческий потенциал предприятия за счет большей спецификации функций по стратегическому управлению и обеспечению информационной безопасности, на них возлагается реализация кадровых, информационно-аналитических, материально-технических и физических элементов информационной системы управления промышленным предприятием.

Ключевой задачей информационно-аналитического отдела является определение информационных потребностей руководства организации, т.е. информационного объекта заинтересованности менеджеров, степени их заинтересованности и соответствия этой степени реальной значимости данного информационного ресурса в процессе стратегического управления. В связи с этим создаваемое подразделение должно включать в себя специалистов по защите информации, экономистов, маркетологов, юристов, оперативных сотрудников для сбора информации, аналитиков, психологов, технических специалистов и сотрудников силовой охраны.

На небольших предприятиях родственные профессиональные функции могут совмещаться, что позволит максимально адаптировать размеры и структуру подразделения к конкретным условиям и нуждам организации.

Важным условием эффективной работы службы безопасности предприятия является активное вовлечение ее сотрудников в проекты, осуществляемые другими отделами, т.е. следует осознать, что вне зависимости от численности и уровня профессиональной подготовки специалистов подразделения безопасности, оно не может работать на принципе самодостаточности и автономии, не используя потенциала и возможностей других структурных подразделений организации. Создание подразделений, занимающихся широким спектром проблем стратегического управления и информационной безопасности, является ключевым элементом механизма информационно-аналитического обеспечения стратегического развития организации.

Рыночные условия и наступление постиндустриальной эпохи приводят к осознанию ключевой роли аналитической составляющей менеджмента, т.е. функции обеспечения руководства организации актуальной и специально обработанной (проанализированной и синтезированной) для принятия решений информацией о внутренней и внешней среде организации. Инструментом информационного обеспечения процессов управления деятельностью на промышленных предприятиях предлагается деловая разведка (бизнес-разведка, конкурентная разведка), все эти тождественные понятия объединяют в себе специфическую функцию службы, выражающуюся в сборе конфиденциальной информации о рыночной среде и условиях функционирования организации, добываемой легально, ненарушающими законодательство методами с соблюдением необходимых условий. Роль деловой разведки в достижении предприятием поставленных целей и защите собственных интересов возрастает. Используя информацию, полученную в процессе бизнес-разведки, руководство предприятия может обеспечить большую концентрацию ресурсов организации на наиболее перспективном направлении, избежать невыгодного или недобросовестного сотрудничества, повлиять на рыночные позиции конкурента, перехватив его наи-

более выгодные партнерские связи, распознать и воздействовать на источники угроз устойчивому развитию организации и т.п. Основными целями бизнес-разведки являются: получение максимально возможного эффекта от деятельности предприятия, используя экономический потенциал собираемой информации; оперативное добывание информации о событиях, лицах и их действиях, создающих угрозу стабильной работе и успешному развитию потенциала предприятия; обеспечение доступа руководства организации к конфиденциальной рыночной информации.

Предложенные в рамках кадровых элементов меры представляют собой стандартный комплекс мероприятий по безопасному управлению персоналом и являются логическим развитием работы традиционной кадровой службы, но с учетом необходимости обеспечения защиты собственных информационных ресурсов. Они ориентированны, прежде всего, на активное вовлечение персонала в процессы обеспечения информационной безопасности объекта через систему профессионального отбора, обучения и мотивации сотрудников, работающих в информационной системе предприятия. Кроме того, уже на данном этапе необходимо создание системы выявления внутренних угроз информационной безопасности организации, ориентированной на контроль лояльности персонала.

Информационно-аналитические элементы механизма обеспечения информационной составляющей стратегического управления промышленным предприятием на данном этапе ориентированы, прежде всего, на систематизацию существующих информационных ресурсов и расширение знания менеджеров о среде бизнеса, т.е. создание безопасной, достоверной и актуальной базы данных для принятия стратегически важных управленческих решений и обеспечения ее защиты. В рамках реализации информационно-аналитических элементов подразделения информационной безопасности должны ориентироваться на поиск информационных источников, анализ информационного поля организации и интеграцию информационных ресурсов в хозяйственную деятельность промышленного предприятия. Данные меры направлены на повышение эффективности экономической деятельности организации, интенсификацию маркетинга и повышение информационной независимости и безопасности объекта. Материально-технические элементы системы информационной безопасности на данной стадии направлены с одной стороны на дополнение и частичное замещение функций охраны по обеспечению физической безопасности объекта, а с другой на внедрение на предприятии информационных технологий, облегчающих аналитическую обработку информации и ее перераспределение среди корпоративных пользователей.

В качестве организационного обеспечения рекомендуется изменить организационно-управленческую структуру с учетом следующих принципов: обеспечение гибкого реагирования на изменения рынка; выбора оптимального уровня децентрализации управленческих решений; закрепления за подразделениями предприятия конкретных функций, персонификации ответственности за организацию и выполнение каждого мероприятия.

Проводимые изменения следует закрепить в штатном расписании, положения о структурных подразделениях и должностных инструкциях.

Организационные изменения неразрывным образом связаны с кадровым обеспечением. В данной области необходимо повысить информационную культуру руководителей, осуществить подготовку и переподготовку специалистов, а также ввести функцию курирования руководством вопросов использования информационных технологий.

Основной задачей всех мероприятий второй стадии становления механизма информационно-аналитического обеспечения стратегического управления промышленным предприятием является создание предпосылок к высокой информатизации бизнеса и обеспечение его безопасного функционирования в условиях информационного общества.

Реализация элементов третьей стадии развития системы информационного обеспечения является стратегической целью развития информационной системы предприятия.

На данном этапе необходимо создание документа, определяющего информационную политику предприятия и включающего в себя нормы и правила безопасного применения информационных ресурсов организации как рычага воздействия на ключевые элементы рыночной среды (потребителей, партнеров, конкурентов и СМИ) с целью повышения экономико-социальной эффективности функционирования предприятия. Главной задачей разработки политики информационной безопасности является создание адекватных условиям правил и норм функционирования информационной системы предприятия, обеспечивающих необходимый уровень безопасности информационных ресурсов в интересах устойчивого развития организации. Под политикой информационной безопасности следует понимать организационный документ, регламентирующий основные правила, нормы и мероприятия, направленные на обеспечение эффективного функционирования информационной системы предприятия, защиты информации и ассоциированных с ней ресурсов организации. Данный документ должен содержать сведения по следующим пунктам: определение информационной безопасности, основные цели ее обеспечения и область ее применения; позиционирование руководства по вопросу реализации принципов и достижения целей информационной безопасности, определение системы информационной безопасности как эффективного механизма безопасного коллективного пользования информационными ресурсами; определение границ и структуры информационной системы организации, ее основных участников, а также установление единых правил протекания процессов сбора, обработки, хранения и перераспределения информационных ресурсов организации; обозначение общих направлений обеспечения информационной составляющей экономической безопасности организации и стратегии их реализации; определение формы организации системы информационной безопасности предприятия и при необходимости создание функционального подразделения, на которое возлагается ответственность за реализацию политики информационной безопасности, регламентирование его обязанностей и ответственности; введение на предприятии единой системы административных мер воздействия и ответственности сотрудников за соблюдение или нарушение общих правил работы с информационными ресурсами организации.

Научно-методической основой обеспечения политики информационной безопасности является системный подход, предполагающий проведение исследований, разработку системы защиты информации и процессов ее сбора, обработки и хранения с единых методологических позиций с учетом всех факторов, оказывающих влияние на защиту информации, и с позиции комплексного применения различных мер и средств защиты.

Основные положения политики информационной безопасности базируются на качественном осмыслении вопросов безопасности информации, они служат правовой и методической основой для эффективного использования информационных ресурсов организации в целях обеспечения ее стабильного функционирования и устойчивого развития.

Мероприятия третьей стадии представляют собой набор элементов информационного бизнеса: дистанционное присутствие на рынке (электронная коммерция), глубокую информационную интеграцию с ключевыми партнерами в форме взаимной информационной поддержки или информационное подавление конкурентов, как наиболее перспективную форму конкурентной борьбы в информационную эпоху. Таким образом, элементы данной стадии ориентированы на повышение эффективности маркетинговой деятельности предприятия и активизации системы Public Relations как его основной составляющей в условиях информационного общества.

Для выполнения данных элементов организации необходимо более глубокая ориентация на информационно-аналитическое обеспечение стратегической управленческой и хозяйственной деятельности, что достигается через дальнейшую спецификацию функций по обеспечению информационной безопасности и выделение в отдельные подразделения служб бизнес разведки, аналитической поддержки стратегического управления и безопасного менеджмента персонала. Необходимость подобной спецификации объясняется очевидным возрастанием интенсивности информационных процессов на предприятии и возрастанием роли персонала, как основного пользователя и носителя информационного ресурса, в условиях высокой информатизации бизнеса.

Элементы третьей стадии механизма информационно-аналитического обеспечения стратегического управления промышленным предприятием ориентированы на эффективную адаптацию экономической деятельности предприятия в условиях перехода страны к информационному обществу и позволяют сохранить и преумножить информационный потенциал организации, тем самым, обеспечив ее способность к устойчивому развитию путем достижения стратегических преимуществ. Таким образом, разработанный механизм информационно-аналитического обеспечения стратегического управления промышленным предприятием представляет собой основные этапы эволюции информационной системы организации в интересах обеспечения и развития потенциала сохранения стабильности достижения положительного эффекта от реализации предприятием основных форм деятельности, а также достижения выполнения стратегических целей и задач в процессе реализации разработанной стратегии.

ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ИНТЕГРАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ОАО "АВТОВАЗ"

Активное развитие информационных технологий в конце XX - начале XI века стало причиной поиска путей интеграции широкого спектра информационных систем, применяемых для управления промышленными предприятиями. Стремительное расширение технологических решений и, как следствие, многообразие программных продуктов, привело к разнородности информационных систем, обслуживающих бизнес. В свою очередь стали расти и финансовые расходы, связанные с доступом к источникам информации, находящимся на различных уровнях и их доставкой конечному пользователю.

Внедрение Интернет - технологий так же повлияло на идеологию создания систем и сделало возможным работу в едином информационном пространстве всех участников бизнеса вне зависимости от их местоположения.

Оперативность сбора, достоверность и своевременность поступления информации стали одним из ключевых аспектов принятия успешных решений для эффективности управления.

Большое количество устаревших систем и их использование в информационно - технологической инфраструктуре делают процесс интеграции более сложным, нередко сопровождающимся значительными финансовыми вложениями.

Бесспорным является эффективность мер, направленных на стандартизацию используемых технологий построения информационных систем, которые бы базировались на однотипном парке серверных решений.

ОАО "АВТОВАЗ" активно и последовательно проводит политику интеграции и унификации имеющихся информационных ресурсов и базовых технологий. С этой целью на предприятии организован Центр Развития Информационных Технологий. Он отвечает за выбор базовых технологий и безопасность инфраструктуры в целом. Использование выработанных решений осуществляется Центром Проектирования Информационных Систем.

Реализованные информационные системы работают с данными, хранящимися в СУБД разного типа. При этом используются разнообразные методы извлечения и обмена информацией. Имеется и исторически сложившееся разнообразие серверного парка.

Начатый в 2004 году процесс унификации операционных систем и серверов пока еще не завершен. В перспективе предполагается переход на единую операционную систему и компьютерный парк от одного производителя. На основе вышеизложенного можно выделить ряд недостатков существующей инфраструктуры:

- различные типы СУБД создают реальную проблему обмена информацией и препятствуют единой системе обмена данными;
- обширный спектр СУБД заставляет содержать большое количество специалистов, использующих разнообразные программные продукты, но зачастую дублирующие один другого по функциям принимаемых решений;
- разнообразие средств разработки систем затрудняет проведение ревизий содержимого с точки зрения их повторяемости и унификации;
- неоднородность операционных систем затрудняет эффективное использование простаивающих резервов вычислительных мощностей;
- создание катастрофоустойчивого Центра Обработки Данных (ЦОД) на базе существующей инфраструктуры сопряжено со значительными техническими и организационными проблемами.

Отдельно хотелось бы остановиться на вопросах безопасности информационных систем. Многообразие технологий реализации отдельных бизнес - задач затрудняет контроль разрабатываемых модулей ЕИС и заставляет предприятие держать достаточно большой штат квалифицированных специалистов в различных областях информационно-технологической индустрии. Требуются значительные трудовые и финансовые затраты для более эффективной системы отладки и тестирования программного обеспечения. Наличие различных технологий и высокая загруженность персонала оперативными задачами делают внедрение и отладку систем и их тестирования не приоритетными, отодвигая такие решения "на потом".

Стандартизация подходов при реализации отдельных интерфейсов пользователей ЕИС значительно облегчает процесс внедрения вновь вводимых модулей, повышая тем самым эффективность работы пользователей и уровень информационной безопасности всей системы.

Бизнес-функции, реализуемые в разрабатываемых модулях ЕИС, затрагивают различные, зачастую смежные, формы хозяйственной деятельности предприятия и поддерживающие ее бизнес-процессы.

Проектные группы (отделы) Центра Проектирования Информационных Систем проводят большую работу по анализу функциональности разработанных ранее систем с целью исключения дублирования и перевода их на модульную структуру для последующих объединений в СУБД.

Используемая ранее схема "один проект-одна СУБД" пересматривается на предмет слияния баз данных и ухода от привязки проектных групп к определенному комплексу серверов, обычно покупаемых под проектные работы заказчика.

В заключении следует заметить, что комплекс мероприятий, намеченных на предприятии для реализации инфраструктурных изменений информационных технологий достаточно обширен.

В условиях жесткой конкуренции на фоне структурных преобразований основным критерием эффективности комплекса мероприятий становится экономическая составляющая.

А результатом работы коллектива предприятия должна стать единая информационная система, связывающая сложнейшие бизнес-процессы в прозрачные цепочки и являющаяся для предприятия реальным инструментом поддержки принятия

своевременных и обоснованных решений. Надеюсь, что опыт, полученный в результате данных преобразований, может быть использован на других крупных промышленных предприятиях.

Ю.Ю. Волков, А.Д. Касатов
*Самарский государственный
экономический университет*

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ: ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА, ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ

Современное состояние российской экономики значительно отличается от того, которое имело место еще несколько лет назад. В первую очередь это относится к качеству экономического роста.

На пленарном заседании III ежегодного Форума национального бизнеса "Новый бизнес новой России"¹, заместитель председателя правительства РФ Александр Жуков заявил, что рост ВВП по итогам года будет не менее 7%, такого же уровня достигнет и рост промышленности. Основная цель политики правительства последних лет, напомнил он, состоит в освобождении российской экономики от сырьевой зависимости и в ускорении развития обрабатывающих отраслей. По информации с сайта Федеральной службы государственной статистики в первом полугодии текущего года, действительно, развитие обрабатывающих отраслей происходило быстрее, чем сырьевого сектора экономики: их рост составил 12-14%.

Наиболее впечатляющим на общем фоне роста экономики в минувшем году был приток капитала в страну: он составил 40 млрд долларов, тогда как до этого времени наблюдался отток капитала из страны. Более того, с начала 2007 года чистый приток капитала в РФ достиг уже 67 млрд долларов, сообщил А.Жуков.

В свете последних событий следует отметить важное для страны новшество - Госдума приняла в третьем чтении закон "О Российской корпорации нанотехнологий"². В соответствии с документом, корпорация создается в целях реализации государственной политики в научно-технической и инновационной сфере, содействия перехода российской экономики на инновационный путь развития, реализации проектов создания перспективных нанотехнологий и nanoиндустрии. Российская корпорация нанотехнологий будет осуществлять инвестиционную и внешнеэкономическую деятельность по реализации проектов в области нанотехнологий в России и за рубежом, в том числе с участием иностранного капитала. Предусматривается также право корпорации осуществлять предпринимательскую деятельность и распределять полученную прибыль.

Однако, несмотря на позитивные сдвиги, следует обратить внимание на большую изношенность основных фондов, являющейся следствием недостаточного объема вводимых в действие новых основных фондов и ликвидируемых устаревших.

Так, по информации сайта Федеральной службы государственной статистики, степень износа основных фондов на начало 2006 года по основным отраслям в среднем составила 51 %.

Активизация инвестиционной деятельности и дальнейшее развитие экономики зависят от трех основных факторов: наличия инвестиционных возможностей; наличия инвестиционных намерений и наличия организационных структур, способных к развитию управленческих связей между организациями, консолидации интересов и возможностей, способствующих эффективной реализации инвестиционных проектов в модернизацию и обновление основных фондов.

Таковыми структурами стали в нашей стране интегрированные корпоративные структуры (далее ИКС). Начало их развития положено с Указа Президента РФ №1332 от 16.11.1992г, утвердившего "Временное положение о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества" и Закона РФ №190-ФЗ от 30.11.1995г. "О финансово-промышленных группах".

Наиболее существенное развитие ИКС получили в нефтяной, газовой и нефтеперерабатывающей отраслях промышленности: "ЮКОС", "Лукойл", "ТНК", "Роснефть", "Газпром" и др. Отличительной особенностью формирования ИКС в рассматриваемом секторе явилось присоединение нефтеперерабатывающих и нефтедобывающих предприятий к предприятиям по добыче нефти, которые на первых порах выполняли роль головных органов управления создавшимися корпоративными объединениями³. Их успехи в эффективном развитии этих отраслей послужили толчком в создании подобных ИКС в других отраслях.

Так важным событием для страны в этом отношении стало создание ОАО "Объединенная авиастроительная корпорация"(ОАО "ОАК"), ОАО "Объединенная судостроительная корпорация"(ОАО "ОССК") и ОАО "Объединенная судоходная корпорация"(ОАО "ОСК").

ОАО "ОАК" создано в соответствии с указом Президента РФ №140 "Об открытии акционерном обществе "Объединенная авиастроительная корпорация" от 20 февраля 2006 г.⁴ Регистрация корпорации как юридического лица состоялась 20 ноября 2006г. Приоритетными направлениями деятельности ОАО "ОАК" и входящих в его компаний являются разработка, производство, реализация, сопровождение эксплуатации, гарантийное и сервисное обслуживание, модернизация, ремонт и утилизация авиационной техники гражданского и военного назначения.

На момент учреждения уставный капитал корпорации составляет 96,72 млрд. рублей. Он распределен между акционерами корпорации следующим образом: 90,1% - в собственности Российской Федерации, 9,9% - в собственности частных акционеров. В ОАО "ОАК" входят следующие юридические лица: Авиацонная холдинговая компания "Сухой"; ОАО "Корпорация "Иркут"; ОАО "Туполев"; Межгосударственная авиастроительная компания "Ильюшин"; Комсомольское-на-Амуре авиационное производственное объединение имени Ю.А. Гагарина; Нижегородский авиастроительный завод "Сокол"; Новосибирское авиационное производственное объединение имени В.П. Чкалова; Ильюшин Финанс Ко.; Финансовая лизинговая компания.

ОАО "ОСК" образуется путем слияния двух крупных компаний - "Совкомфлот" и "Новошип". Она должна войти в пятерку мировых лидеров по перевозке сжиженного

газа. Это будет суперкомпания. Она будет обладать активами близко к пяти миллиардам долларов США. В контексте консолидации двух компаний создается танкерная компания, которая уверенно входит в первую пятерку мировых танкерных компаний. Парк танкеров новой корпорации будет обновлять отечественный производитель - Объединенная судостроительная компания, которая сейчас также создается.

В ОАО "ОССК"⁵ войдут следующие юридические лица: ОАО "Невское проектно-конструкторское бюро", ОАО "Западный центр судостроения", ОАО "Светловское предприятие "ЭРА", ОАО "Научно-исследовательский институт "Берег", и еще порядка 25-30 предприятий.

Описанные выше компании, включая корпорацию нанотехнологий - это ИКС, которые благодаря ресурсной основе и базе на которой создаются имеют реальные шансы стать мировыми лидерами за счет концентрации огромных ресурсов, которых у многих ИКС в данных сферах деятельности нет.

Таким образом, современное состояние развитие экономики отражает дальнейшее становление и развитие в стране интегрированных корпоративных структур. Их появление зафиксировано еще в советское время, а активное их развитие началось с 1991 года с появлением "Автосельхозмашхолдинга". ИКС создавались по следующей схеме - находящиеся в государственной собственности пакеты акций дочерних предприятий и иные активы вносились в уставной капитал учреждаемой холдинговой компании; собственностью государства вместо этих акций и активов становился соответствующий пакет акций основного общества. Так были организованы холдинги "Роснефть", "Транснефть", "Транснефтепродукт", "ЛУКОЙЛ", "Сургутнефтегаз", РАО "Газпром", РАО "ЕЭС России". Более подробно о истории возникновения и дальнейшего развития ИКС можно познакомиться в публикации Ю.Винслава⁶.

В литературе понятие ИКС еще не получило однозначного определения.

Ю.Винслав и др. считают, что под "интегрированной корпоративной структурой" (ИКС) следует понимать группу юридически или хозяйственно самостоятельных предприятий (организаций), ведущих совместную деятельность на основе консолидации активов или договорных контрактных отношений для достижения общих целей⁷.

По мнению российских ученых-экономистов С.Авдашевой и В.Дементьева, под интегрированными корпоративными структурами можно понимать любые объединения предприятий, совместная деятельность которых выходит за рамки рыночных контрактов⁸.

Ю.Якутиным ИКС рассматривается как группа юридически или хозяйственно самостоятельных предприятий (организаций), ведущих совместную деятельность на основе консолидации активов или договорных (контрактных) отношений и имеющих координирующий ее центр. По его мнению, интегрированные корпоративные структуры - это крупнокорпоративный сектор, представленный объединениями хозяйствующих субъектов производственного, финансово-кредитного, торгового, инновационного и других предпринимателей, консолидирующими свои активы на акционерной основе или на базе договорных отношений⁹.

В свете вышесказанного особый интерес представляет дальнейшее развитие ИКС в России, рост их числа и дальнейшие их преобразования. Следует заметить,

что эффективное развитие ни одной социально-экономической системы, в т.ч. ИКС не происходит без планирования, в частности инвестиционного. Осуществляя его ИКС открывают перед собой новые рубежи деятельности и углубляют имеющиеся. Инвестиционное планирование необходимо для последовательного развития ИКС и дальнейшего развития экономики. В литературе это направление освещается, по нашему мнению, недостаточно.

Инвестиционное планирование начинается с разработки инвестиционной стратегии, которая в свою очередь берет свое начало от в целом стратегического планирования ИКС и общеэкономической стратегии в частности. Она выступает как средство реализации стратегии развития ИКС по линии создания материально-технических предпосылок. Задача инвестиционной стратегии ИКС состоит в определении стратегически приоритетных направлений инвестиционной деятельности и привлечении инвестиционных ресурсов для достижения долговременных целей экономического развития.

Далее П. Читипаховян¹⁰ предлагает определять действующие в настоящее время и действовавших в ретроспективный период, соответствующий выбранному горизонту стратегического планирования, важнейших тенденций в конкретных сферах корпоративного бизнеса на уровне каждой бизнес-единицы и объединения в целом. Здесь представляется полезным использование технологий SWOT-анализа (для выявления конкурентных преимуществ и недостатков конкретных бизнес-единиц по отдельным видам бизнес-деятельности, а также выявления внешних угроз).

Затем осуществляется постановка целей. Для чего определяются цели собственников и высшего руководства ИКС, а также границы рынков, в рамках которых будет происходить достижение этих целей. Целями ИКС могут быть рост объема продаж, активов, доли рынка и т.п. Однако комплексной целью ИКС является рост ее стоимости (капитализации) и чистого дохода на одну акцию.

Следует также определить пространство для достижения цели. Задаются границы, в рамках которых будет происходить поиск потенциальных возможностей для развития ИКС, то есть, по сути, определяются сферы деятельности ИКС. Эти границы устанавливаются исходя из видения акционеров будущего своего бизнеса.

Отметим, что нет необходимости в глубоком анализе отраслей и существующих рынков. Основная задача - структурировать знания рыночной ситуации и существующих на рынке перспектив, которыми обладают собственники и менеджмент компании, и выработать единое решение относительно целей компании и сферы деятельности.

После постановки целей следует переходить к выделению бизнес-направлений. Необходимо составить список приоритетных видов бизнеса, находящихся в рамках принятой сферы деятельности ИКС. Другими словами, сфера деятельности декомпозируется до уровня сегментов рынка, которые могут быть интересны ИКС. Каждый из выделенных рыночных сегментов желательно охарактеризовать с точки зрения факторов, определяющих поведение рынка и оказывающих значимое влияние на объем предложения. Такой анализ позволит сузить количество рассматриваемых рыночных сегментов - бизнес-направлений.

Затем оценивается перспективность бизнес-направлений. Для каждого из рыночных сегментов, следует провести анализ ситуации на рынке и построить прогнозы развития. После чего провести технико-экономическую оценку эффективности инвестиций рассматриваемых бизнес-направлений, методический инструментарий которого дан в методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиций¹¹.

В итоге по каждому из рыночных сегментов должны быть определены прогнозное значение объема продаж, объем инвестиций, необходимый для ее достижения и показатели эффективности инвестиций. Таким образом, можно говорить о потенциале создания стоимости ИКС на каждом из бизнес-направлений. Нужно отметить, что такая оценка вероятных доходов и необходимых инвестиций обладает значительной степенью погрешности. Важно, чтобы по всем проанализированным бизнес-направлениям степень достоверности полученных прогнозных оценок была сопоставима. В противном случае будет невозможно сравнить эффективность результатов анализа.

Далее следует формирование инвестиционной программы и разработка альтернатив развития. Следует формировать из набора потенциально привлекательных бизнес-направлений инвестиционную программу ИКС. Для этого в рамках набора бизнес-направлений ИКС определяет свои приоритеты развития, как правило, с помощью оценки привлекательности каждого из направлений относительно друг друга и выбора подходящих с точки зрения потенциальной доходности и наличия финансовых ресурсов.

После отбора наиболее привлекательных бизнес-направлений в инвестиционную программу рекомендуем использовать оптимизацию. Во-первых, путем размещения реализации бизнес-направлений во времени - варьируя в разумных пределах реализацию некоторых проектов. Такая оптимизация приводит к снижению потребности в инвестиционных ресурсах. Во-вторых, путем нахождения оптимального варианта финансирования за счет использования собственных средств, кредита, лизинга, эмиссии акции и т.д. в пропорциях позволяющих минимизировать средневзвешенную стоимость капитала для ИКС. Благодаря оптимизации ИКС получает возможность осваивать новые бизнес-направления меньшими и дешевыми инвестиционными ресурсам.

Помимо приоритетных бизнес-направлений также следует отбирать несколько других вариантов направлений деятельности, незначительно уступающих по показателям темпа роста, доли рынка и показателям эффективности. По итогам анализа формируется несколько альтернатив, которые представляют собой различные комбинации бизнес-направлений. В каждую альтернативу обязательно входит приоритетное бизнес-направление как основа дальнейшего развития. Формирование альтернатив является процессом творческим, сложно формализуемым и во многом основывается на умении менеджмента и собственников выбрать те бизнес-направления, которые в совокупности обеспечат устойчивость развития компании. Т.е. речь идет о том, что ИКС должна разрабатывать не одну инвестиционную программу, а несколько ее вариантов, включающих различные комбинации бизнес-направлений.

Обычно из всего набора бизнес-направлений составляются две-три альтернативы инвестиционной программы ИКС, для которых затем строится подробная финансовая модель, где учитываются сезонность, структура затрат, изменение стоимо-

сти и структуры капитала и еще целый ряд факторов, описывающих каждое бизнес-направление в отдельности и инвестиционную программу в целом.

Следует помнить о том, что инвестиционную программу необходимо оценивать с точки зрения эффективности инвестиций как и бизнес-направления. Появление отрицательных результатов в эффективности решений на стадии инвестиционной программы свидетельствует о неправильности выбора совместной реализации бизнес-направлений.

На основе результатов финансового моделирования и стратегических целей развития компании из двух-трех ранее обозначенных альтернатив выбирается одна - целевая альтернатива формирования инвестиционной программы ИКС.

Следует затем обозначить полномочия управляющей компании. Целесообразно провести определение роли корпоративного центра ИКС и степени самостоятельности отдельных бизнес-единиц - структурных подразделений ИКС, ответственных за развитие одного из бизнес-направлений, вошедших в инвестиционную программу ИКС. Это во многом определяется степенью контроля над деятельностью бизнес-единиц, которую хотят иметь собственники и высшее руководство ИКС.

На практике решение о роли корпоративного центра и степени самостоятельности бизнес-единиц принимает руководство ИКС. Так, если топ-менеджмент хочет минимизировать собственное вмешательство в операционную деятельность бизнес-единиц и контролировать только финансовый результат и при этом бизнес-направления являются достаточно разнородными, ИКС стоит придерживаться модели финансового холдинга. Данная модель характеризуется полной самостоятельностью бизнес-единиц и ограниченной ролью корпоративного центра, заключающейся в покупке привлекательных и продаже непривлекательных бизнес-направлений.

После планирования инвестиционной программы следует переходить к планированию и дальнейшему управлению при реализации бизнес-направлений, т.е. конкретных инвестиционных проектов. Подразумевается отслеживание показателей работы бизнес-направлений с запланированными и принятия соответствующих решений в случае их несоответствия. Оперативное управление может осуществлять сама ИКС, а также команда менеджеров, управляющих данным бизнес-направлением.

Развитие бизнес-направлений требует больших изменений внутри ИКС, а именно в рамках других видов стратегий общей стратегии экономического развития ИКС: перестройки системы управления, смены персонала, обновления технологии производства. К сожалению, в первые год-полтора роста эти перемены неизбежно приводят к снижению эффективности и управляемости бизнеса. Поэтому на такие кардинальные шаги решаются немногие собственники.

По нашему мнению, со временем эта ситуация изменится и акционеры начнут формировать бизнес-направления исключительно с точки зрения роста капитализации. Это будет происходить по мере перехода российских компаний от частной формы управления, при которой состав акционеров ограничен, к публичной, когда акции распределены между широким кругом акционеров.

Одно не вызывает сомнений, что если наша страна будет двигаться в сторону дальнейшего развития и становления ИКС, особенно таких крупных как описано выше, экономике ждет успех. Эти ИКС способны реализовать те бизнес-направления, которые имеют

недостаточную степень устойчивости и эффективности для мелких и средних ИКС. Они могут стать мировыми лидерами и вопросы инвестиционного планирования потребуют уже разработки научных тематик, рассматривающих транснационализацию бизнеса.

* * *

¹ Жуков А. Рост экономики в 1 полугодии 2007 года // Рос. полит. портреты. 2007. № 24-25.

² О Российской корпорации нанотехнологий // Бизнес для всех. 2007. № 26.

³ Крюков В. Интегрированные корпоративные структуры в нефтегазовом секторе: пройденный путь и необходимость перемен // Рос. экон. журн. 2004. №2. С. 31.

⁴ См.: <http://www.kremlin.ru/text/psmes/2006/02/101974.shtml>.

⁵ См.: <http://document.kremlin.ru/doc.asp?ID=38538&PSC=1&PT=1&Page=1>.

⁶ Винслав Ю. и др. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Рос. экон. журн. 1998. №11-12.

⁷ Там же. С. 28.

⁸ Авдашева С., Деменьтьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес группах // Рос. экон. журн. 2000. №1.

⁹ Якутин Ю.В. Модели корпоративной интеграции: проектирование, развитие, эффективность. М., 2006. С. 7.

¹⁰ Читипаховян П. Методологические проблемы стратегического планирования развития интегрированных корпоративных структур // Рос. экон. журн. 2000. №9.

¹¹ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: Вторая редакция / В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. М., 2000.

Ю.В. Волкова

*Самарский государственный
экономический университет*

МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Процессы принятия решений лежат в основе любой целенаправленной деятельности в экономике, политике, технике, социальной сфере. Научным обслуживанием этих процессов, т.е. изучением и развитием методов принятия решений, первоначально занималась такая научная дисциплина, как "Исследование операций". Со временем практика управления потребовала вовлечения в процесс принятия решений не только формальных методов, но и качественных факторов. К последним относятся знания специалистов, которые невозможно формализовать. Это прежде всего опыт, интуиция, приверженность к тем или иным взглядам на методы управления лица, принимающего решение (ЛПР). Отсюда появилось новое комплексное научное направление "Системы поддержки принятия решений", которое использует не только формальные методы дисциплины "Исследование операций", но и достижения в области новых информационных технологий и искусственного интеллекта. В числе последних особенно важными являются интеллектуальные системы, способ-

ные к воспроизведению таких антропоморфных (человеческих) свойств, как опыт и интуиция, а также имитации убеждений, желаний, замыслов и обязательств.

Конечный продукт работы любого менеджера - это решения и действия. Принятое им решение ведет либо к преуспеванию предприятия, либо к неудачам. Принятие решения - это всегда выбор определенного направления деятельности из нескольких возможных.

Так как процесс управления любой организацией в экономике реализуется исключительно посредством формирования и реализации управленческих решений, поэтому выделяют несколько типов решений, которые имеют различные характеристики и требуют различных источников данных.

На рис. 1 показана взаимосвязь типов решений и целей, преследуемых руководством различных уровней.

Оперативные решения - периодические: одна и та же задача возникает периодически. В результате процесс принятия решения становится относительно рутинным и почти беспроблемным. Параметры (характеристики) хозяйственных процессов, используемые в ходе принятия решения, определены, их оценка известна с высокой точностью, а взаимосвязь параметров с принимаемым решением понятна. Например, работники отдела поставок, осуществляющие поддержку на определенном уровне бесперебойности производства, проверяют соответствие запасов выполнению заказов, договорам и потребностям предприятия и изменяют предыдущее количество заказов, если количество товаров на складе снизилось.



Рис. 1. Цели и типы решений

Принятие оперативных решений ведет к вполне ожидаемым и прогнозируемым результатам. Например, если товары заказаны на склад, т.е. высокая вероятность их пополнения. Оперативные решения являются краткосрочными. Допущенная ошибка в объеме заказа высоко оборачиваемого материала, который был быстро использован, может быть исправлена без серьезных потерь, влияющих на прибыль.

Тактические решения обычно принимаются управленцами среднего уровня, ответственными за обеспечение средствами для достижения целей и намерений, по-

ставленных ЛПР верхнего звена. Ответы на такие вопросы, как: "Каковы кредитные лимиты для определенного класса заказчиков?", "Какой поставщик должен быть первоисточником сырьевых ресурсов?", "При каких условиях давать скидку заказчику?" - это примеры тактических решений, принимаемых на среднем уровне.

Тактические решения не так рутинны и структурированы, как оперативные решения. Во многих случаях все главные параметры объекта управления, входящие в состав тактических решений, неизвестны; оценки характеристик, определенные как важные, могут быть неизвестны, а взаимосвязь между характеристиками и решениями может быть не ясна. Например, выбор дешевого поставщика сырья может стать большой комплексной проблемой. Данный поставщик может предлагать самые низкие цены, но существует вероятность того, что случится какая-то нестыковка, которая повлечет за собой нарушения потока поставляемого сырья. Возможно, что качество продукта нового поставщика, его надежность поставки и обслуживание заказчика не известны. Этот недостаток ясности во взаимосвязи между переменными ведет к неопределенности, даже если действия управленца совершенны.

Стратегические решения принимаются на основе целей компании, определенных в его уставе и уточненных высшим руководством предприятия. Эти цели определяют основу, на которой должно базироваться долгосрочное планирование, а также определение критических факторов деятельности предприятия. Эти решения обеспечивают базу для принятия тактических и оперативных решений. "Какой стратегии мы должны придерживаться, чтобы быть конкурентоспособными другим фирмам - дешевый поставщик или что-то другое?", "Хотим ли мы завоевать весь рынок или его часть?", "Каков соответствующий баланс между ростом долгосрочных продаж и краткосрочной прибылью?". Это типичные решения стратегического уровня.

Стратегическим решениям присуща долгосрочность, комплексность, неструктурированность и непериодичность. Большинство характеристик, которые следует учесть, не могут быть определены, хотя оценки, как правило, содержат несколько ключевых переменных, влияющих на решения. Существует много неопределенных факторов, которые влияют на решения и при этом требуется информация из внешней среды для их выработки, например, информация о конкурентах, поставщиках, потребителях и о всей инфраструктуре, в которой работает фирма. Во многих случаях информация, используемая для принятия решения, основывается на интуиции и мнении других ЛПР. Из-за расплывчатости и отсутствия ясных причинно-следственных связей существует высокая степень неопределенности, связанная с принятием стратегических решений, сопряженных с высокой степенью риска и длительным периодом их влияний. Должен пройти длительный срок для выявления реальных результатов, которые в дальнейшем трудно изменить.

Практика принятия решений многообразна. Однако все они реализуются по определенной схеме, подсказываемой здравым смыслом. Для того чтобы принять эффективное решение, необходимо выполнить ряд работ, складывающихся из отдельных этапов, процедур и операций. Среди многочисленных подходов к решению задачи принятия решения выделяют трехэтапную модель Г. Саймона, являющуюся основой для реализации большинства известных на сегодня технологий.

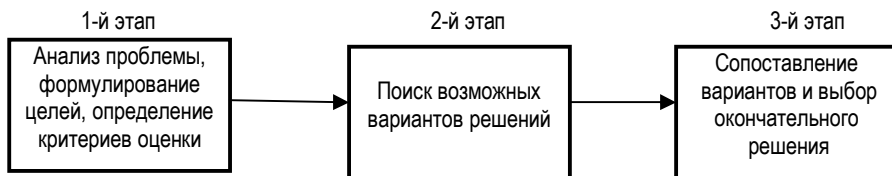


Рис. 2. Трехэтапное формирование решений

На первом этапе применяются в основном неформальные методы для того, чтобы:

- 1) сформулировать проблему;
- 2) выявить цель;
- 3) сформулировать критерий оценки принятия решений.

На втором этапе формирования решений происходит поиск различных вариантов - альтернатив. Варианты могут отыскиваться в различных формах и шкалах измерений (действия, состояния, маршруты, стоимости и т.д.). Варианты, как правило, задаются либо перечислением, если таковых не очень много, либо описанием их свойств. Генерация вариантов решений в большинстве случаев выполняется либо с помощью баз знаний экспертных систем.

На третьем этапе согласно сформулированному на втором этапе критерию выбора происходят сопоставление, оценка и выбор решения.

Принятие решений в любой сфере человеческой деятельности базируется на системе нравственных ценностей, усвоенной лицом, принимающим решение. Ценности условно можно разделить на собственные и нормативные, т.е. общественно признанные. У каждого человека свое отношение к общепризнанным ценностям: одни он принимает, другие нет. Однако в любом случае ему необходимо определиться в двух принципиальных позициях:

- 1) в главной цели, которая может быть гуманистической, корыстной, узковедомственной, общественно значимой и т.д.;
- 2) в средствах достижения целей, которые могут быть приемлемыми или нет в глазах общности.

Выбор управленческих решений зависит не только от интеллектуального уровня личности, но и от его нравственно-этических позиций. Современная действительность подчеркивает особую актуальность этой проблемы во всех звеньях управления экономикой.

Г.Н. Гродская
*Самарский государственный
экономический университет*

ЦЕЛЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Переход к экономике инновационного типа вызывает необходимость теоретического обоснования и методического обеспечения построения системы инновационного развития территории.

В современных условиях мировая практика не располагает общепринятой системой индикаторов, используемой для характеристики инновационных процессов на разных уровнях управления экономики. Но для этого в настоящее время есть определенные предпосылки.

Осуществляются регулярные выпуски (с периодичностью один раз в два года) информативных данных "Индикаторы развития науки и техники" (Science & Engineering Indicators, Arlington, VA: National Science Foundation), публикуются базы данных ОЭСР, а также Федеральной службы государственной статистики РФ.

Данные источники могут рассматриваться в качестве основы для формирования системы индикаторов, определяющих уровень инновационного развития территории.

Отбор целевых индикаторов инновационного развития территории необходимо осуществлять на основании следующих принципов:

- перечень целевых индикаторов должен исходить из разработанных официальных документов федерального и регионального уровня, содержащих основные направления развития науки и инноваций на перспективу;
- содержание целевых индикаторов должно соответствовать мировой практике использования подобных параметров оценки инновационного развития развитых стран и использовать опыт регионов Российской Федерации в решении данной проблемы;
- набор рассматриваемых индикаторов должен обеспечивать возможность сравнительного анализа субъектов РФ;
- с учетом предыдущего принципа - необходимо использовать ограниченный круг индикаторов, отражающих основные компоненты инновационной конкурентоспособности региона;
- целевые индикаторы должны служить основой для установления пороговых значений инновационной конкурентоспособности субъекта РФ на перспективу.

При отборе целевых индикаторов инновационного развития Самарской области учитывалось содержание нижеследующих документов.

1. "Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года". Министерство образования и науки Российской Федерации (утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике от 15.02.2006).

2. "Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 года" (одобрена Постановлением Правительства Самарской области от 09.10.2006 № 129).

3. "Стандарты Санкт-Петербурга" (утверждены Постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 19.04.2005 № 474).

Во внимание принимался также опыт европейских стран относительно действующих критериев дифференциации их регионов по уровню инновационного развития. Здесь необходимо учесть что в странах Западной Европы наибольшая неравномерность инновационного развития в разрезе регионов наблюдается по показателям наукоемкости (доля НИОКР в ВВП региона) и патентной активности¹. Исходя из вышеизложенного предлагается принять в качестве целевых - показатели, расчет которых возможен в рамках действующей статистической отчетности региона и со-

ответствует содержанию индикаторов в области развития науки и инноваций, предусмотренных в прогнозных разработках РФ (см. таблицу).

Целевые индикаторы инновационного развития региона

Целевые индикаторы	Направление инновационного развития
<p><u>1. Процесс производства знаний</u></p>	
<p>1.1. Внутренние затраты на исследования и разработки в % к ВРП</p>	
<p>1.2. Удельный вес внебюджетных средств во внутренних затратах на исследования и разработки (%)</p>	
<p>1.3. Удельный вес вузовского сектора науки во внутренних затратах на исследования и разработки (%)</p>	
<p>1.4. Доля затрат на фундаментальные и прикладные исследования в общей сумме внутренних затрат на исследования и разработки (%)</p>	
<p>1.5. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками на 10 тыс. населения (чел.)</p>	
<p>1.6. Доля занятых исследованиями и разработками в государственном секторе в общем числе занятых исследовательской деятельностью (%)</p>	
<p>1.7. Доля занятых исследованиями и разработками в предпринимательском секторе в общем числе занятых исследовательской деятельностью (%)</p>	
<p>1.8. Удельный вес выпускников вузов, принятых на работу в научные организации, в численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками (%)</p>	
<p>1.9. Удельный вес исследователей в возрасте до 39 лет в общей численности исследователей (%)</p>	
<p><u>2. Результативность исследований и разработок</u></p>	
<p>2.1. Коэффициент изобретательской активности (число патентных заявок на изобретения, поданных заявителями на 10 тыс. населения)</p>	
<p>2.2. Число выданных патентов (свидетельств) на изобретения в расчете на 1000 исследователей</p>	
<p>2.3. Количество созданных передовых производственных технологий в расчете на 1000 исследователей</p>	
<p><u>3. Инновационная восприимчивость</u></p>	
<p>3.1. Удельный вес инновационно-активных организаций в общем их числе (%)</p>	
<p>3.2. Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной (%)</p>	
<p>3.3. Удельный вес затрат на выполнение исследований и разработок в затратах на технологические инновации (%)</p>	

Мировая и отечественная практика свидетельствует, что в последние годы наблюдается достаточно тесное переплетение двух уровней формирования инновационной политики, осуществляемой федеральным центром и регионального компонента инновационной политики.

Следует, однако, отметить, что федеральное правительство играет доминирующую роль в проведении фундаментальных исследований, сфере подготовки научных кадров, а также развитии институтов использования и правовой охраны результатов исследований и разработок.

Регионы, в свою очередь, в большей степени сосредоточены на диффузии инноваций, активизации инновационной деятельности.

В силу этого, систему целевых индикаторов инновационного развития целесообразно на качественном уровне структурировать по степени влияния государства на их формирование (см. рисунок).

* * *

¹ <http://aoi.cordis.lu/article>.

С.А. Ерошевский, В.А. Иевлев
*Самарский государственный
экономический университет*

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях все процессы применения новых знаний связаны с рыночными отношениями. Практика показывает, что инновации направлены на рынок и удовлетворение его потребностей. Главной проблемой пока остается разрывность связей между основными участниками инновационного процесса (разработчиками и потребителями нововведений), информационная непрозрачность и поэтому низкая мотивация как к разработке, так и финансированию инноваций.

В последней трети XX века начался переход к новому типу производства. На смену массовому поточному производству на базе жесткой автоматизации пришло высокоэффективное, гибкое производство, рассчитанное на создание продукта высокого качества. Вместо жесткой управленческой системы стала внедряться "производственная демократия" - широкое участие трудящихся в управлении, принятия деловых решений. В основе этих качественных перемен в системе общественного производства - НТП. Глубина связанных с ним преобразований, широкие последствия для национальной экономики и ее места в мировом хозяйстве делают жизненно необходимым для каждой страны не только участие в этом процессе, но и изучение, и восприятие международного опыта организации научно-технического развития. Успех на этом пути в значительной степени зависит от механизма, соединяющего развитие научной идеи, прикладную разработку на ее основе и внедрение результата на производстве в единый поток. Знание инновационного механизма, его рычагов, стимулов, проводящих каналов имеет большое значение для конкурентоспособности и стабильности российских предприятий, да и всей страны в целом.

Важность и роль инноваций на предприятии во всех сферах его деятельности для стабильного роста на сегодняшний день трудно переоценить. И те предприятия, региональные и территориальные органы власти, которые понимают необходимость комплексного подхода в области инновационной политики, способны создать у себя условия для экономического развития за счет создания новой высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции (услуг).

Своеобразие современного этапа научно-технического прогресса в том, что ключевое значение для производства приобретают не только прикладные исследо-

вания, но и фундаментальные науки. Это объясняется рядом причин, в том числе и экономическими.

Во-первых, скорость появления новых изобретений способствует увеличению скорости морального износа уже имеющихся техники и технологии. Следующие за этим обесценение постоянного капитала вызывает значительный рост издержек, падение конкурентоспособности. Поэтому глубокая научная проработка природы используемых процессов, общих принципов организации различных видов материи становится условием для совершенствования уже существующих технологий или быстрой их замены новыми. Этот интерес к фундаментальной стороне научных и технических знаний настолько серьезен, что во многом определяет организационные формы инновационного процесса, способы взаимодействия науки и производства.

Во-вторых, новые технологии не представляют собой изолированные, обособленные потоки. В целом ряде случаев они связаны и обогащают друг друга. Но для их комплексного использования также необходимы фундаментальные разработки, открывающие новые сферы применения новейших процессов, принципов, идей.

В-третьих, современный научно-технический прогресс дает возможность альтернативных путей развития и применения одной и той же научно-технической идеи в разных отраслях с весьма различными результатами с точки зрения эффективности. Риск неточного выбора направления разработки чрезвычайно велик и может привести к утрате позиций на рынке, потере самостоятельности перед лицом более удачливого конкурента. Фундаментальная разработка должна дать "видение" варианты нововведения и ориентиры для их оценки. При равенстве затрат на НИОКР результаты могут быть весьма различны.

Значимость научных разработок ставит вопрос о формах сопряжения их с прикладными разработками и производством. За последние 10-15 лет в развитых странах отработан ряд эффективных методов включения науки, в том числе и фундаментальной, в общий поток развития общественного производства.

Инновационная деятельность - это практическое использование инновационно-научного и интеллектуального потенциала в массовом производстве с целью получения нового продукта, удовлетворяющего потребительский спрос в конкурентоспособных товарах и услугах. Важной характеристикой этой деятельности является инновационная активность - целенаправленная поддержка высокой восприимчивости персонала предприятия к нововведениям посредством целенаправленных структур и методов управления. Сама инновационная деятельность характеризуется ускорением темпов создания новшеств, их диффузии, что способствует углублению и расширению структурных сдвигов в экономике, увеличению размеров рынка и удовлетворению существующих и возникающих потребностей.

Перестройка экономики на рыночных принципах в нашей стране требует обеспечения мирового класса качества производимых товаров, своевременного обновления продукции предприятиями и максимальной заинтересованности внедрения нововведений; высокой инновационной активности на базе собственного развивающегося потенциала. Вместе с тем мировая практика показывает, что государственная поддержка инновационной деятельности объективно необходима. Однако в настоящее время финансовая государственная поддержка на высоком уровне фундаментальной науки и производства практически не осуществляется. А это значит, что и нет предпосылок на

ближайшее будущее выхода из экономического кризиса нашей страны. Поскольку предприятия не имеют возможности для создания высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции высокого качества. Этого можно добиться только при создании условий для выхода предприятий из кризиса в области инвестиционной и инновационной политики, налогообложения на государственном уровне.

В настоящее время эффективность инновационной деятельности предприятия определяется, прежде всего, наличием отлаженной системы инвестирования, кредитования, налогообложения, функционирующих применительно к инновационной сфере научных разработок.

Инновации - это новшества, доведенные до стадии коммерческого использования и предложения на рынке в виде нового продукта. Подлинная новизна продукта всегда связана с ростом экономического эффекта от его использования.

Новизна может быть "относительной", "абсолютной" и "частной".

Абсолютная новизна характеризуется отсутствием аналогов данному новшеству; относительная - это новшество, которое уже применялось на других предприятиях, но впервые осуществляется на данном предприятии; частная новизна подразумевает обновление элемента изделия.

Понятие "инновации" применяется ко всем новшествам, как в производственной, так и в организационной, научно-исследовательской, учебной и управленческой сферах, ко всем усовершенствованиям, обеспечивающим экономию затрат. Следовательно, инновации ориентированы на рынок и потребителя.

На практике инновация классифицируется по ряду признаков.

По причинам возникновения они делятся на реактивные - как реакция на новые преобразования, осуществляемые конкурентом, для ведения борьбы на рынке и выживания предприятия, и на стратегические, внедрение которых определяет приобретение перспективных преимуществ перед конкурентами.

Для предприятия инновации могут выступить как:

- продуктивные - производство нового изделия, продукции и услуги, что связано с созданием новых видов производства; созданный новый продукт может привести к уменьшению спроса на прежний, что повлечет за собой ликвидацию старых видов производства;

- рыночные - открывающиеся новые сферы внедрения продукции и тем расширяющие пространства рынка;

- процессорные - применение новых технологии, структур управления и организация ресурсосберегающего метода производства, продукта или услуги;

- потребительские - направленные на удовлетворение текущих запросов потребителя и формирование новых в перспективе.

По инновационному потенциалу в зависимости от предметного содержания и темпа реализации новшества различают следующие виды нововведений: радикальные (базовые), когда применяют принципиально новые изобретения; технологические, характеризующиеся разработкой и внедрением новых высокоэффективных технологических процессов, нового технологического оборудования, которые позволяют резко повысить производительность труда, качество выпускаемой продукции; модифицирующие (рядовые), имеющие направленность на совершенствование, обновление конструкций и форм новшеств (небольшие изобретения, рационализаторские предложения).

В официальной статистике под технологическими инновациями понимаются конечные результаты инновационной деятельности, получившие воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта (услуги), внедренных на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса или способа производства (передачи) услуг, используемых в практической деятельности. От того, какое определение инноваций используется, зависят все формализуемые характеристики этого процесса. В настоящее время единого подхода к определению инновационной деятельности нет, равно как и не проводилось сплошных обследований предприятий и организаций, в которых исследовались бы инновации. Существующие оценки инновационной деятельности основываются на выборочных обследованиях большей или меньшей широты, и этим объясняется нередкое противоречие их результатов.

Инновационным является такое предприятие, которое внедряет продуктовые или процессные инновации, независимо от того, кто был автором инновации - работники данной организации или внешние агенты (внешние собственники, банки, представители федеральных и местных органов власти, научно-исследовательские организации и провайдеры технологий, другие предприятия).

В России вплоть до последнего времени инновационная деятельность осуществлялась исключительно в крупных государственных учреждениях, управляемых посредством волевых решений бюджетного финансирования и планирования, но без учета особенностей и закономерностей самого инновационного процесса.

И сегодня с большой долей уверенности можно сказать, что в России инновационная активность в области технологических инноваций низкая, технологическая база предприятий в среднем не улучшается, а все участники инновационного процесса разобщены. Из-за дефицита собственных средств, которые являются основным источником финансирования инноваций, инновационная деятельность большинства предприятий носит краткосрочный характер и представляет собой скорее "латание дыр", нежели развитие производственно-технологической базы. Индикаторами этого служат низкие и затраты на исследования и разработки, практическое отсутствие расходов на маркетинг и подготовку персонала, ориентация на покупку бывшего в употреблении и поэтому недорогого оборудования.

Группа успешных предприятий малочисленна. Больше всего возможностей для инновационного развития сегодня у предприятий с зарубежным участием, имеющих, соответственно, доступ к зарубежным источникам финансирования. Вместе с тем примеры успешных предприятий могут быть найдены и среди тех, кто ориентируется как внутренний, так и на внешний рынок, имеет государственную и иные формы собственности.

В целом инвестиционная деятельность не приносит пока предприятиям тех социально-экономических дивидендов, которые могли бы стать в свою очередь катализатором продолжающейся инновационной деятельности. Государственное участие в создании благоприятного инновационного климата может заключаться в прямом финансировании различных инициатив и/или объектов, а также косвенных мерах регулирования. Прямое финансирование инноваций осуществляется в рамках государственных программ, а также через систему специальных фондов. Сегодня программы по своему содержанию и механизмам реализации представляют собой наследие советских времен. Они фактически не пересматривались, а их результаты практически не оцениваются. В итоге в настоящее время максимальная доля финан-

сирования приходится на программы фундаментальных исследований в области физики и на программы поддержки сырьевых отраслей, а отнюдь не на развитие инновационной инфраструктуры или поддержку инноваций.

Государственные фонды, финансирующие инновации, концентрируются на предприятиях малого инновационного бизнеса. Деятельность фондов вполне успешна, однако, есть, по крайней мере, два "но": во-первых, бюджет таких фондов очень скромный; во-вторых, существуют законодательно-нормативные ограничения, затрудняющие вложения средств фондами в рискованные стадии развития малых инновационных проектов, а также усложняющие процедуры возврата средств, выделенных в качестве беспроцентных или льготных кредитов.

При создании инфраструктуры поддержки инновационной деятельности (технопарков, инкубаторов, инновационно-технологических центров) только в последние годы стали использоваться рыночные подходы, в том числе финансирование на паритетной основе. К сожалению, пока масштабы сформированной инфраструктуры не соответствуют даже тем низким инновационным запросам, которые существуют в стране. В итоге число инновационных предприятий невелико.

Косвенные меры стимулирования не способствуют созданию благоприятных условий для развития партнерских отношений между наукой и бизнесом, между малыми инновационными предприятиями и промышленностью. На сегодняшний день государственные инициативы пока еще фрагментарны и несистемны, а поэтому нередко неэффективны и решают даже части проблем, с которыми приходится сталкиваться предприятиям, занимающимся инновационным бизнесом. Низкая деловая активность в научно-технической и инновационной сфере, наблюдающаяся сегодня, подтверждает тот вывод, что без продуманной государственной поддержки российскому инновационному бизнесу трудно будет встать на ноги.

В.А. Ильяшенко

*Тольяттинский филиал
Самарского государственного
экономического университета*

КЛАССИФИКАЦИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Рассматривая различные коммерческие сделки в теории и практике, нельзя обойти понятие "транзакционные издержки". Это понятие заслуживает отдельного внимания в современной экономической мысли и принадлежит направлению неонституционализма.

Экономическая наука постоянно совершенствуется, прорывается вперед, поэтому можно констатировать, что в настоящее время никто из ученых не классифицировал достаточно четко в полном объеме, и не гармонизировал роль транзакционных издержек в традиционной экономической теории, но с другой стороны, можно абсолютно точно утверждать, что "теория транзакционных издержек", заслуживает глубокого всестороннего изучения и серьезным образом влияет на практику сделок. Возможно, окончательное систематизирование этого интересного направления предстоит решать

будущим поколениям ученых. Изучая это направление несколько десятилетий, ученые предложили определенное понимание транзакционных издержек.

Поскольку общепринятой классификации транзакционных издержек не сложилось, каждый из исследователей обращал внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы. Дж. Стиглер выделил среди них "информационные издержки"¹, О. Уильямсон - "издержки оппортунистического поведения"², М. Дженсен и У. Меклинг - "издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения"³, Й. Барцель - "издержки измерения"⁴, П. Милгром и Дж. Робертс - "издержки влияния"⁵, Г. Хансманн - "издержки коллективного принятия решений"⁶. К. Далман включил в их состав "издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта"⁷. Развивая анализ Коуза, сторонники транзакционного подхода предложили различные классификации транзакционных издержек (затрат). Попробуем рассмотреть их примерно в той последовательности, в какой они возникают по ходу совершения сделок.

1. *Издержки поиска информации.* Перед тем, как будет совершена сделка, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей или продавцов потребительских благ или производственных факторов, и каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации.

Поиск может вестись на обеих сторонах рынка - как продавцами, так и покупателями. На рынке труда работодатели дают объявления об имеющихся вакансиях, посылают заявки в службы занятости, производят тестирование и отбор кандидатов и т.д. В свою очередь соискатели рабочих мест опрашивают друзей и родственников, становятся на учет в агентства занятости, рассылают резюме, обзванивают или посещают заинтересовавшие их фирмы. На товарных рынках производители затрачивают немалые средства на изучение потребительского спроса, маркетинг, рекламу, найма коммивояжеров, а потребители - на изучение рекламных проспектов, посещение магазинов, стояние в очередях, найма торговых агентов (например, по продаже недвижимости).

Поиск может принимать экстенсивные и интенсивные формы. В первом случае его целью является ознакомление с как можно большим числом имеющихся вариантов, во втором - как можно более углубленное изучение какого-то одного из них. Поиск прекращается, когда ожидаемые предельные выгоды сравниваются с предельными издержками его продолжения.

2. *Издержки ведения переговоров.* Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чем больше участников сделки и чем сложнее ее предмет, тем выше эти издержки. Дополнительным их источником являются потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений.

3. *Издержки измерения.* Любой продукт или услуга - это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересные качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользо-

ваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Измерение - это квантификация информации: "Фактически ни один товар, выносимый на продажу, не свободен от издержек измерения его свойств". Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок.

Издержки измерения растут с повышением требований к точности. От их величины зависит, кем (продавцом или покупателем), когда (при изготовлении, продаже или использовании товара) и с какой степенью интенсивности будет производиться измерение. Громадная экономия издержек измерения была достигнута человечеством в результате введения стандартов мер и весов.

Оценка качеств товара может осуществляться на стороне, как продавцов, так и покупателей. Во избежание нерационального дублирования желательно, чтобы измерение производилось однажды и чтобы его брал на себя тот, кто способен делать это с меньшими издержками. Целью их экономии обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т.д.

Например, гарантии предоставляются в тех случаях, когда всесторонняя оценка качеств и обнаружение дефектов происходят автоматически по ходу использования блага. Ответственность за измерение падает на покупателя.

К контрактам с долевым вознаграждением ("роялти") прибегают тогда, когда измерение предконтрактного поведения (ex ante) затруднительно и для продавца, и для покупателя. Так, при издании книг малоизвестных писателей гонорар устанавливается обычно в виде определенного процента от суммы продаж, поскольку издательству трудно заранее предугадать, каким спросом они будут пользоваться.

Торговые марки используются в тех случаях, когда и измерение в момент покупки, и предоставление гарантий по обмену или ремонту дефектных экземпляров трудно осуществимы. Фирменный знак сигнализирует, что производитель не допускает отклонений в качестве выпускаемого товара, так что покупатели вполне могут полагаться на производимые им самим измерения. Ведь если будет обнаружен дефектный экземпляр, то под ударом окажется репутация фирмы и ее потери намного превзойдут любой возможный выигрыш от манипуляций с качеством товара.

Важным способом минимизации издержек измерения является также вертикальная интеграция (организация фирмы).

4. *Издержки спецификации и защиты прав собственности.* В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Любое нарушение требуется сначала зафиксировать, затем оценить его тяжесть, обеспечить поимку или явку нарушителя, наложить наказание. Все это обходится далеко не бесплатно. Некоторые авторы (Д. Норт) относят сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является во многих случаях более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

5. *Изддержки оппортунистического поведения.* Термин "оппортунистическое поведение" был введен О. Уильямсоном. Так называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Под эту рубрику попадают различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе, манкирования взятыми на себя обязательствами и т.д.

Изддержки этого типа связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения другого участника сделки (*post ante*). По существу, это те же изддержки измерения, но только относящиеся не к результатам, а процессу - не к передаваемым продуктам, а поведению контрагентов по сделке.

Максимизирующие полезность индивидуумы всегда будут пытаться уклониться от условий сделки (то есть предоставлять услуги меньшего объема и худшего качества или вообще отказываться от ее выполнения) в тех пределах, в каких это отвечает их интересам. Изддержки оппортунистического поведения складываются из связанных с ним потерь в эффективности, а также затрат, необходимых для его ограничения.

В центре внимания исследователей оказались две основных формы оппортунистического поведения - "отлынивание" и "вымогательство".

Термином "отлынивание" (*shirking*) А. Алчян и Г. Демсец обозначили работу с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует по договору. Особенно удобная почва для него создается в условиях совместной деятельности целой группой, или, как называли это А. Алчян и Г. Демсец, "командой". Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда. Отсюда - отрицательные стимулы, подталкивающие к "отлыниванию". Если информация о действительном поведении агента является дорогостоящей, то тогда в известных границах он может действовать бесконтрольно, следуя своим собственным интересам, не обязательно совпадающим с интересами организации. Отсюда - возможность "отлынивать" (в пределах безопасности). Поэтому и в частных фирмах, и в правительственных учреждениях создаются специальные сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых входят контроль за поведением агентов, обнаружение случаев оппортунизма, наложение наказаний и т.д. Сокращение издержек оппортунистического поведения - главная функция значительной части управленческого аппарата многих организаций. Чем крупнее организация, тем приблизительно сильнее связь между вознаграждением агента и его личным вкладом и тем больше риск и изддержки "отлынивания".

Другая форма оппортунистического поведения - "вымогательство" (*hold-up*) - заняла центральное место в исследованиях О. Уильямсона. Он показал, что подобное поведение провоцирует сделки, касающиеся инвестиций в специфические ресурсы. Они могут становиться источником двусторонних монополий.

Возьмем, к примеру, рабочего, приобретшего за много лет сотрудничества с одной и той же фирмой какие-то уникальные навыки. С одной стороны, на любом другом месте его квалификация и мастерство имели бы меньшую ценность, а значит, и заработная плата была бы ниже. С другой стороны, и фирма получает от него большую отдачу, чем от любого новичка, не знакомого со спецификой ее деятельности. Рабочий и фирма становятся в известной мере незаменимыми, "взаимоспециализированными" друг по отношению к другу. В условиях двусторонней монополии,

когда ни одному из участников нельзя найти адекватной замены на рынке, возникает дополнительный чистый доход - квазирента, которая должна каким-то образом делиться между ними. Но существует она лишь до тех пор, пока длится сотрудничество. Расторжение или невозобновление сделки грозит полной потерей капитала, воплощенного в специальных активах.

Это и создает почву для "вымогательства". У каждого из партнеров появляется возможность шантажировать другого угрозой прервать с ним деловые отношения. Например, фирма может пригрозить опытному рабочему увольнением, если он не пойдет на снижение заработной платы. Землевладелец может шантажировать компанию, которая выстроила на его участке завод, расторжением арендного договора. Цель такого вымогательства - присвоение всей квазиренты или, по крайней мере, резкое увеличение своей доли в ней.

Как известно, понятие квазиренты было введено А.Маршаллом и понималось обычно как дополнительный доход продавца такого блага, предложение которого временно (то есть в краткосрочном периоде) ограничено. В отличие от нее рента рассматривалась как дополнительный доход продавца такого блага, предложение которого неэластично абсолютно (то есть и в долгосрочном периоде тоже). Однако в современной экономической теории этим понятия получают более точную трактовку. Под рентой понимается доход сверх того минимального уровня, который необходим, чтобы привлечь производственный фактор в данную сферу деятельности. Под квазирентой - доход сверх того минимального уровня, который необходим, чтобы удержать фактор в данной сфере деятельности. Другими словами, рента представляет собой излишек над средними общими издержками, а квазирента - излишек над средними переменными издержками. (Поэтому квазирента не может быть меньше ренты.)

Квазирента - удобный объект для присвоения. Ее можно частично или полностью "экспроприировать", не опасаясь, что владелец производственного фактора уведет его из данной сферы. (Такое решение будет принято только тогда, когда квазирента окажется отрицательной.) Скажем, можно сильно занижить заработную плату работникам, накопившим специальный человеческий капитал, в полной уверенности, что они в ответ не уволятся по собственному желанию. Перераспределение квазиренты не отражается на решениях экономических агентов об использовании имеющихся у них специфических ресурсов, то есть - на уровне экономической эффективности.

б. *Издержки "политизации"*. Этим общим термином можно обозначить издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Принятие решений на рынке и в организации носит различный характер. Рыночная сделка будет заключена только в том случае, если от нее выиграют обе стороны. Всякий, кто считает, что сделка ему невыгодна, имеет возможность от нее отказаться. Добровольное обоюдное согласие дает минимальную гарантию эффективности принимаемых на рынке решений, поскольку их необходимым условием является ожидаемое повышение благосостояния обоих участников (или, по меньшей мере, неухудшение благосостояния никого из них).

Механизм принятия решений внутри организаций иной. Если участники наделены равными правами, то решения принимаются на коллективной основе, путем голосования. Если они располагаются на разных ступенях иерархической лестницы, то вышестоящие в одностороннем порядке принимают решения, которые обязатель-

ны к выполнению для нижестоящих. Но и при коллективном, и при централизованном принятии решений минимальная гарантия эффективности - в виде предварительного взаимного согласия - отсутствует. Большинство избирателей страны, большинство акционеров корпорации, большинство членов кооператива могут высказаться за решение, наносящее явный ущерб меньшинству. Руководитель может принять решение, крайне невыгодное для подчиненных, которых оно касается, без всякого согласования с ними. Процедуры коллективного и централизованного принятия решений тесно переплетаются, так что их бывает нелегко отнести к какой-то одной категории. Очень часто орган централизованного управления сам формируется на коллективной основе. Поэтому, скажем, решение Совета директоров можно охарактеризовать как коллективное по отношению к его членам, но как централизованное по отношению к менеджерам и служащим корпорации. Однако в теоретическом анализе эти два аспекта можно разграничить.

Издержки коллективного принятия решений. Эти издержки характерны для организаций, которые находятся в совместной собственности и в управлении которыми используются принципы прямой или представительной демократии - законодательные органы, клубы, кооперативы, партнерства и т.д. Они складываются из нескольких элементов. Во-первых, как известно из экономической теории, принятие решений большинством голосов не обеспечивает оптимальных результатов (знаменитая теорема о медианном избирателе). Во-вторых, сам процесс выработки совместных решений может поглощать много времени, усилий и средств. Эти издержки тем больше, чем многочисленнее и неоднороднее состав участников, то есть чем сильнее расхождение их интересов. (Существование простого правила уравнивания интересов - например, распределение прибыли согласно величине вложенного капитала - может их значительно сокращать.) В-третьих, ресурсы растрачиваются при попытках образования коалиций и в ходе их борьбы между собой. Отдельные группы могут пытаться использовать механизм принятия коллективных решений для повышения своего благосостояния за счет других. Отсюда - потребность в установлении правил и создании специальных контролирующих структур, которые препятствовали бы этому. Но их содержание в свою очередь бывает сопряжено с немалыми затратами.

Издержки влияния. Централизованное принятие решений также порождает серьезные издержки. П. Милгром и Дж. Робертс назвали их "издержками влияния". Первоначально анализ возникающих в связи с этим проблем велся на примере политической деятельности. Основной вклад в его разработку внесли представители школы "коллективного выбора" (public choice) - Дж. Бьюкенен, Г. Таллок и др. Они показали, что государство представляет собой удобное поле для развертывания деятельности, направленной на извлечение ренты (rent-seeking). Объясняется это тем, что именно оно наделено правом принятия решений, меняющих "правила игры" и обязательных для всех членов общества.

Так, государство может устанавливать ограничения на деятельность отдельных отраслей и фирм, избирательно утяжелять и облегчать налоги, вводить квоты и тарифы, предоставлять привилегии и монопольные права, которые и превращаются в источники разного рода рент и квазирент. Поэтому рациональные экономические агенты, заинтересованные в их присвоении, стремятся воздействовать на решения,

принимаемые государством, пытаются направлять его законодательную и регулируемую деятельность в выгодное для себя русло. Значительные средства и усилия затрачиваются ими на защиту уже полученных рент и квазирент и создание новых, а также на их перераспределение в свою пользу. Ни одно из звеньев государственной машины не свободно от издержек влияния - начиная от налоговой инспекции и аудиторских служб и кончая законодательными собраниями и высшими органами исполнительной власти. В той мере, в какой лоббистская деятельность преследует сугубо перераспределительные цели, затраты на нее представляют чистый вычет из богатства общества.

Но, как показали в серии работ П. Милгром и Дж. Робертс, от издержек влияния в определенной степени страдают любые структуры с элементами централизованного принятия решений - фирмы, профсоюзы и др.⁸ Как уже отмечалось, сотрудничество множества взаимоспециализированных ресурсов в рамках организации может становиться источником образования квазирент. Проблема дележа этого дополнительного дохода не имеет однозначного решения, так что и внутри частных фирм создается почва для конкуренции за перераспределение квазирент. Перевод работника из одного отдела компании в другой, перенаправление инвестиций от одного филиала в пользу другого, опережающее повышение заработной платы одних работников по сравнению с другими - все эти решения сопряжены с перераспределением богатства среди сотрудников фирмы. Различные решения могут затрагивать интересы не только ее работников, но и ее акционеров, кредиторов, поставщиков и т.д. Одни группы оказываются в выигрыше, другие - в проигрыше. Отсюда - попытки повлиять на принимаемые решения, манипулируя информацией, оказывая давление, формируя коалиции, используя личные связи. Фирма, подобно государству, становится полем перераспределительных конфликтов.

П. Милгром и Дж. Робертс выделили несколько составляющих издержек влияния.

Во-первых, это потери в эффективности из-за искажения информации агентами, которые поставляют ее вышестоящим инстанциям и которые пытаются таким образом воздействовать на их решения. Очень часто работник, чьи интересы затрагивают те или иные решения, - это то же самое лицо, на чью информацию приходится опираться при их принятии. Во-вторых, это время и усилия, которые тратятся в попытках повлиять с выгодой для себя на решения, принимаемые другими. В-третьих, это затраты, необходимые для предотвращения политизации внутренней жизни фирмы и сокращения издержек влияния. Для этого могут использоваться разные средства - подавление информации (от сотрудников скрывается заработная плата их коллег), сглаживание различий в оплате труда, введение "объективных" критериев при продвижении по служебной лестнице (таких как возраст или уровень образования), установление жестко формализованных процедур принятия решений, создание специальных контрольных органов и т.д. Помимо прямых расходов, подобные ограничительные меры нередко оказываются сопряжены с дополнительными потерями в эффективности.

Каждой организационной форме соответствует своя, особая конфигурация транзакционных издержек. Так, рынок сравнительно эффективнее в плане экономии информационных издержек, тогда как административные процедуры обеспечивают

сокращение затрат на ведение переговоров; внутри организаций высока опасность "отлынивания", в отношениях между организациями - угроза "вымогательства"; рыночные сделки сопровождаются высокими издержками по измерению качеств продукта, а иерархические структуры несут большие потери из-за существования издержек влияния.

Один из пионеров транзакционного подхода, У. Мак-Манус, так охарактеризовал сравнительные преимущества рыночного и централизованного механизмов экономической координации: "В общем, рыночные институты имеют тенденцию к экономии на издержках оппортунистического поведения, тогда как административные институты - к экономии на издержках ведения переговоров. Их воздействие на издержки по защите прав собственности более противоречиво. В то время как рыночные институты имеют большое преимущество в силу заинтересованности самих агентов в защите своих прав, административным решениям может благоприятствовать экономия на масштабах"⁹.

7. Издержки анализа эффективности транзакции. Это понятие, характеризует процесс анализа эффективности по той или иной транзакции, в результате которой происходит снижение (увеличение) ее стоимости по взаимному согласию сторон или в одностороннем порядке (не ущемляя прав другой стороны). Отчасти, термин имеет обобщенное значение и пересекается с приведенными выше видами транзакционных издержек, но только в общих плоскостях на стадии заключения контракта. Поскольку контракт является документом, который выражает взаимные интересы сторон, то в результате анализа его эффективности могут обозначиться скрытые издержки, которые возникают только при детальном расчете с учетом всех внешних и внутренних особенностей, аспектов по условиям контракта. Это может выражаться в направлениях технического, экономического, финансового и социального характера. Причем, как правило, предварительные соглашения между сторонами уже достигнуты, предварительно все просчитано и стороны в целом знают и доверяют друг другу. Издержки анализа эффективности транзакции предусматривают снижение эффективности контракта не только при взаимодействии с торговым партнером, но и возможные проблемы взаимодействия со всеми сторонними внутренними и внешними частными или государственными органами, влияющими на увеличение стоимости контракта как прямо, так и косвенно. Какие-то моменты этих отношений просчитать можно, но в отдельных случаях, это невозможно сделать вплоть до наступления подобных обстоятельств. Причем речь идет не о глобальных издержках, попадающих в разряд форс-мажорных обстоятельств, которые прописаны в соответствующих статьях контракта, а об обстоятельствах, которые стороны по контракту решают самостоятельно, за свой счет, признавая свои недоработки или оказываясь в безвыходном положении перед наступлением каких-либо возникших обстоятельств, увеличивающих стоимость их контракта, т.е. несущих в себе транзакционные издержки. Вступая в рыночные отношения, стороны всегда несут определенные риски и самое плохое в этой ситуации, это то, что понесенные транзакционные издержки стороны не могут восполнить в короткий период времени, так как предъявить их некому, затраты понесены и вследствие, например, ограниченности оборотных или заемных средств фирма вынуждена выживать на рынке, хотя при прочих равных условиях, конкурент понесший транзакционные издержки в меньшей мере, благополучно может получить запланированный доход.

Необходимо отметить, что приведенные виды трансакционных издержек в целом отражают условия, в которые попадают стороны в процессе заключения сделки, но более характерны к внешним условиям окружающей среды, чем внутренним, поэтому возможна классификация любых потерь, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур (трансакционных издержек) как характерных для внутренних, так и для внешних условий окружающей среды. Это богатое поле для исследований в понимании сущности институционального подхода в экономике.

* * *

¹ Stigler G.J. The economics of information // Journal of Political Economy. 1961. №69 (2).

² Williamson, Oliver E. The Economic Institutions of Capitalism. 1985.

³ Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure // Journal of Financial Economics. 1973. №3 (5).

⁴ Barzel Y. Measurement costs and the organization of markets // Journal of Law and Economics. 1982. № 25 (1).

⁵ Milgrom P.R., Roberts J. Economics, organization, and management. 1992.

⁶ Hansmann H. The ownership of the firm // Journal of Law, Economics, and Organization. 1988. №4 (2).

⁷ Dahlman, Carl J. The Problem of Externality // Journal of Law and Economics. 1979. №22 (1).

⁸ Milgrom P., Roberts J. Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity. 1990.

⁹ McManus J. The costs of alternative economic organization, 1975.

О.В. Карсунцева

*Самарский государственный
технический университет*

КЛЮЧЕВЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конкурентоспособность предприятия - сложный, интегральный показатель, который формируется под воздействием множества факторов, влияющих на все аспекты деятельности хозяйствующего субъекта. Вместе с тем, это множество можно сгруппировать в два основополагающих блока.

Первый блок, являясь отражением системы детерминантов в теории конкурентных преимуществ М.Портера, представляет собой совокупность факторов базирования предприятия. Второй блок, характеризуя влияние факторов конкурентной среды, соответствует известной модели пяти сил рыночной конкуренции.

Факторы базирования и факторы конкурентной среды находятся в тесном диалектическом единстве. Воздействуя друг на друга, вытекая один из другого, отме-

ченные блоки факторов формируют два источника конкурентоспособности предприятия: операционную эффективность и стратегическое позиционирование.

Операционная эффективность вбирает в себя комплексную оценку выполнения предприятием тех или иных видов деятельности, позволяющих более рационально использовать имеющиеся у него факторы производства. Уровень операционной эффективности предприятия в значительной степени зависит от факторов его базирования.

В свою очередь, стратегическое позиционирование предприятия главным образом диктуется факторами конкурентной среды и заключается в создании уникальной и выгодной позиции, предопределенной сочетанием видов деятельности, отличных от видов деятельности конкурентов.

Таким образом, оба отмеченных источника конкурентоспособности предприятия, формирующих ее уровень, являются прямым отражением действия упомянутых факторов, регулируемое изменение которых позволяет говорить о возможности целенаправленного управления конкурентоспособностью хозяйствующего субъекта.

Содержание стратегического позиционирования, как одного из источников конкурентоспособности предприятия, наполнено двумя ключевыми составляющими. Одна из них, являясь формой выражения отношений хозяйствующего субъекта с внешней средой, может трактоваться как его способность приспосабливаться к этой среде, отражая результативность процесса обновления, без которого невозможно себе представить ни одно современное предприятие рыночного типа. Эта составляющая характеризует адаптивность хозяйствующего субъекта к условиям внешней среды, гибкость его реагирования на окружающие изменения.

Основой адаптивности являются постоянно протекающие инновационные процессы, направленное воздействие которых обеспечивает внедрение новшеств во все сферы деятельности предприятия. Инновационность, таким образом, будучи залогом успешности предприятия в конкурентной борьбе, служит источником адаптивности. И вместе они формируют необходимые и достаточные условия рыночного стратегического позиционирования хозяйствующего субъекта.

Активная инновационность хозяйствующего субъекта, повышает степень его соответствия требованиям рынка, т.е. поднимает уровень его адаптивности. Адаптивность, по сути дела, выступает как форма выражения отношений предприятия с внешней средой, характеризуя результативность процессов обновления. И вместе инновационность и адаптивность предприятия определяют эффективность его стратегического позиционирования - одного из двух источников конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Высокий уровень адаптивности хозяйствующего субъекта в современных условиях предполагает умение ритмично реализовывать целевое решение задач продажи товаров и оказания услуг с учетом конкретного покупателя, его индивидуальных потребностей и возможностей выбирать из множества конкурирующих на рынке предприятий по собственной шкале предпочтений. Эти предпочтения, выстраиваемые ранее по критериям, отражающим главным образом потребительские свойства товаров и услуг, их цену и качество, претерпели сегодня существенные изменения в сторону более глубокого разнообразия и усложнения.

Разумеется, в подобной обстановке более предпочтительно выглядят те предприятия, которые, с одной стороны, способны в кратчайшие сроки осваивать производство разнообразных товаров того же класса, что и у соперников-конкурентов. С другой, - предлагать своим покупателям новые товары и услуги, учитывая меняющиеся требования рынка либо инициируя формирование потребностей более высокого уровня.

Степень решения отмеченных выше задач как в зеркале отражается на том положении, которое предприятие занимает на рынке. Высокая адаптивность соответствует адекватной доле рынка, ошибки и просчеты, несвоевременность действий по поддержанию требуемой адаптивности неминуемо сказываются на потере былых рыночных позиций.

Различное сочетание ситуаций, связанное с оценкой степени эффективности рыночного позиционирования предприятия, можно проанализировать, обратившись к рассмотрению его деятельности в координатах "адаптивность - инновационность" (см. рисунок).

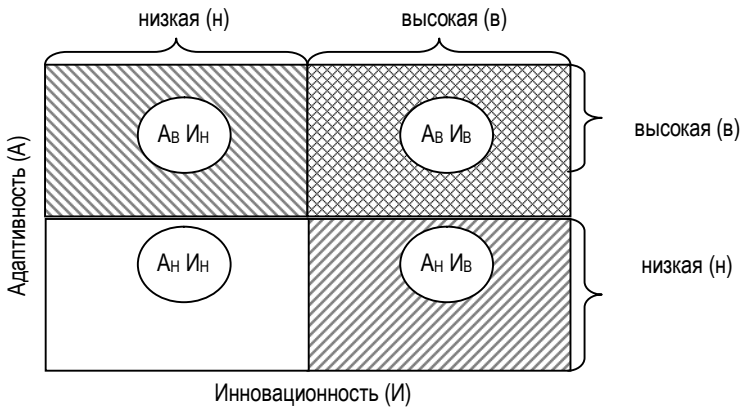


Рис. Степень эффективности стратегического позиционирования предприятия в координатах "адаптивность - инновационность"

В представленной на рисунке системе координат пространство $A_n I_n$ занимают предприятия с низкими показателями адаптивности и инновационности. Эти предприятия в силу отсутствия у них ясного стратегического плана развития можно отнести к разряду проблемных. И перспективное пребывание таких предприятий на рынке при неизменном отношении к инновационному менеджменту - вопрос времени.

Пространство $A_v I_n$ отражает положение предприятий, которые, невзирая на пассивную инновационную деятельность, удерживают показатель своей рыночной адаптивности на достаточно высоком уровне. Чаще обычного это результат продуктивного освоения номенклатурного ряда товаров, предусмотренного хорошо отработанной технологией. Вместе с тем, подобная ситуация непродолжительна и ограничена временным периодом, на протяжении которого технологическое оборудование позволяет поддерживать статус-кво.

Адаптивность предприятия на рынке далеко не всегда соответствует показателю его инновационности. Нередки случаи, когда активная инновационная деятельность хозяйствующего субъекта не приносит адекватной отдачи из-за недостаточно продуманной рыночной идеологии, в связи с чем процессы производственного обновления не доводятся до их воплощения в массово реализованном товаре. В итоге просчеты в стратегическом маркетинге "размывают" высокую инновационность предприятия, делая ее малоэффективной. Описанным предприятиям на рисунке отведено пространство А_{нИв}.

И, наконец, пространство А_{вИв}. В означенном пространстве находятся предприятия, стратегическое позиционирование которых позволяет им доминировать на рынке. Такому положению способствуют проводимые на предприятиях широкомасштабные инновационные мероприятия, пронизывающие и структуру производства, и управление персоналом, и маркетинговые схемы продвижения товара на рынок.

Ф.А. Керженцев, А.В. Шепелев
*Самарский государственный
экономический университет*

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ЗАО "ЖИГУЛЕВСКИЙ ИЗВЕСТКОВЫЙ ЗАВОД"

Как показали наши исследования, на ЗАО "Жигулевский известковый завод" до 2006 г. не существовало разработанной инновационной политики. Средства, которые тратились на обновление основных фондов, в основном приходились на приобретение техники, уже зарекомендовавшей себя на других заводах по производству стройматериалов. При выявлении и оценке факторов, препятствующих развитию инновационной деятельности, финансовые причины (отсутствие или нехватка собственных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, неприемлемые условия кредитования) не имели решающего значения. Вместе с тем такой производственный показатель, как низкий инновационный потенциал предприятия, приобретал большую весомость. Это косвенно подтверждает факт постепенного разрушения производственной базы ЗАО "Жигулевский известковый завод" и устаревания имеющегося у него оборудования.

Платежеспособный спрос уже не являлся столь тормозящим фактором, как это было несколько лет назад, а значит, можно было ожидать, что действие таких факторов, как неразвитость рынка технологий и недостаточное развитие инновационной инфраструктуры, будет только усиливаться. Одновременно все более осознавалась недостаточная квалификация персонала - фактора, отражающего в свою очередь смену требований к уровню научного потенциала, обеспечивающего создание новых разработок и продуктов. Не смотря на это на ЗАО "Жигулевский известковый завод" не вкладывали необходимые средства в переподготовку своего персонала.

Другими причинами низких результатов инновационной деятельности являются неэффективное использование имеющейся научно-технической информации из-за отсутствия на ЗАО "Жигулевский известковый завод" соответствующих служб и специалистов в области информатики и патентно-лицензионной работы.

Однако главная причина инновационной пассивности состояла не в отсутствии финансовых ресурсов, а скорее в качестве инновационного менеджмента на ЗАО "Жигулевский известковый завод": в "нежелании" и "неумении" осваивать новые технологии. Но получить ощутимые конкурентные преимущества на современном рынке без прорывных технологий не возможно. Следует отметить, что цели, преследуемые ЗАО "Жигулевский известковый завод" при осуществлении инновационной деятельности, достаточно широки и многообразны:

- расширение ассортимента продукции;
- сохранение традиционных рынков сбыта; создание новых рынков; сокращение затрат на заработную плату;
- снижение материальных затрат;
- сокращение энергозатрат;
- обеспечение соответствия современным стандартам;
- улучшение качества продукции;
- снижение загрязнения окружающей среды;
- повышение гибкости производства.

Именно поэтому руководство ЗАО "Жигулевский известковый завод" создало подразделение, в обязанности которого входит разработка инновационной политики и ее реализация на практике.

К основным элементам разработанной инновационной стратегии ЗАО "Жигулевский известковый завод" можно отнести:

- совершенствование уже производимых изделий и применяемых технологий;
- создание и освоение новых продуктов и процессов;
- повышение качественного уровня технико-технологической, научно-исследовательской и опытно-конструкторской базы предприятия;
- повышение эффективности использования кадрового и информационного потенциала предприятия;
- совершенствование организации и управления инновационной деятельностью;
- рационализация ресурсной базы;
- обеспечение экологической и технологической безопасности;
- достижение на рынке ощутимых конкурентных преимуществ инновационного продукта в сравнении с продуктами-аналогами.

Основными проблемами при разработке инновационной стратегии стали:

- обеспечение соответствия инновационной стратегии организационной структуре, инфраструктуре и системе управления информацией на ЗАО "Жигулевский известковый завод";
- выбор оптимальной процедуры мониторинга и контроля за ходом реализации инновационного проекта.

Непосредственная инновационная деятельность ЗАО "Жигулевский известковый завод" начинается с поисковых научных исследований, направленных на определение возможностей использования новых теоретических знаний в производственном процессе. Так как поисковые исследования тесно связаны с результатами фундаментальных исследований, то ЗАО "Жигулевский известковый завод" в 2006 г. подписал договора о сотрудничестве с отраслевыми научно-исследовательскими институтами, ведущими вузами Самарской области, технопарком СГАУ.

Наиболее прибыльными в среднесрочной перспективе являются проекты, нацеленные на усовершенствование существующих технологий добычи и обработки щебня, производства извести, плит и товаров народного потребления. Но стратегически важными становится разработка новых технологий (гашение извести при температуре, не превышающей 40°C) и новых товаров (применение нанотехнологий для создания стройматериалов с улучшенными свойствами).

Учитывая тот факт, что главенствующую роль на рынке теперь играют не продукты, а их брэнды, необходимо не только вкладывать финансовые средства в разработку инноваций, но и сформировать корпоративную культуру на предприятии с целью повышения уровня интеллектуального капитала, являющегося, инструментом реализации любого инновационного проекта или программы. А для этой цели не всегда требуются только финансовые ресурсы.

Эффективное управление инновационной деятельностью невозможно без осуществления контроля, а выявление резервов повышения эффективности инновационной деятельности - без наличия определенного способа измерения уровня экономичности проведения инновационной деятельности. При измерении уровня экономичности организации инновационной деятельности необходимо исходить из того, что инновационный процесс представляет собой совокупность стадий. Наиболее важными из них являются проведение НИОКР, оценка экономической эффективности инновационных проектов, внедрение изобретений (замыслов, идей). На ЗАО "Жигулевский известковый завод" анализ осуществляется как каждой стадии в отдельности, так и их взаимосвязи как единого целого.

Для измерения уровня результативности стадии внедрения изобретений необходимо сопоставить число внедренных изобретений (технических решений, идей) и общее число разработанных изобретений (технических решений, идей), отвечающих требованиям экономической эффективности за тот же период времени.

Величина резервов повышения эффективности инновационной деятельности на стадии проведения НИОКР будет зависеть от такого фактора, как время проведения инновационной деятельности. Для этого используют показатель средней продолжительности разработки одного изобретения (технического решения, идеи).

Величина резервов, связанных с фактором времени, определяется путем сопоставления фактического и оптимального уровня затрат. Оптимальные нормы затрат времени основываются на анализе общественно необходимых затрат.

Проверка соответствия предполагаемых нововведений требованиям экономической эффективности ЗАО "Жигулевский известковый завод" происходит в результате оценки экономической эффективности инновационных проектов. Суть ее состоит в определении насколько каждое конкретное изобретение, предполагаемое к внедрению, способствует достижению целей, стоящих перед ЗАО "Жигулевский известковый завод". На

ЗАО "Жигулевский известковый завод" разработана методика, позволяющая произвести отбор изобретений, замыслов. Данная методика предполагает учет множества разнонаправленных факторов как во внутрифирменной, так и во внешней среде ЗАО "Жигулевский известковый завод".

Приоритетными являются факторы, отвечающие критериям успешного нововведения:

- определение технико-экономических характеристик, обеспечивающих привлечение потребителей;
- определение экономических параметров, позволяющих спрогнозировать преимущества внедрения изобретения как замысла будущего нововведения для ЗАО "Жигулевский известковый завод".

Н.С. Ковшова

*Министерство экономического развития,
инвестиций и торговли Самарской области*

Е.Н. Королева

*Самарский государственный
экономический университет*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ТЕРРИТОРИИ БЕЗЫМЯНКИ ГОРОДСКОГО ОКРУГА САМАРА

Исторически район Безымянки связывается населением лишь с частью Промышленного и Кировского районов Самары, причем представления о четких географических границах Безымянки, в принципе, отсутствуют. Не существует также официально закрепленных границ территории Безымянки.

В качестве объекта исследования, результаты которого представлены в данной статье, определен промышленный комплекс четырех внутригородских районов городского округа Самара: Советского, Промышленного, Кировского и Красноглинского, которые образуют территорию Безымянки.

К исторически сложившимся особенностям промышленности Безымянки относится высокая концентрация предприятий оборонного комплекса. Именно на Безымянке начинали свою работу предприятия, которые были эвакуированы в годы войны, и создавались новые, в первую очередь предприятия авиационно-космического комплекса, который начал складываться в Самаре с середины 1950-х гг.

Вместе с тем, при переходе к рыночным отношениям, социально-экономическая ситуация на этой территории осложнилась. Негативные социально-экономические процессы проявились прежде всего из-за функционального профиля предприятий, в связи со снижением государственного заказа по выпуску военной продукции, который определяет развитие предприятий оборонно-промышленного комплекса и развитие производства гражданской продукции в интересах автомо-

бильной отрасли, сельскохозяйственного машиностроения, энергетики и нефтегазодобывающих отраслей, а также оказавшихся непосильными для многих из них объекты социальной сферы.

Безымянка - это "промышленное сердце" Самары. На территории района расположено порядка 140 промышленных организаций. Среди них такие предприятия, как "ЦСКБ-Прогресс", ОАО "Авиакор-Авиационный завод", ОАО "Моторостроитель", ЗАО "Самарская кабельная компания", ОАО "Металлист", ОАО "Авиаагрегат", компания "Самарский подшипниковый завод" и другие.

На сегодняшний день организации Безымянки производят 43,8% всей промышленной продукции Самары. Они приносят больше половины финансовых поступлений в бюджет городского округа Самара и треть - в бюджет области. Здесь работает каждый шестой занятый в экономике города.

За период 2001-2006 гг. в развитии промышленного комплекса Безымянки наблюдается устойчивая тенденция роста промышленного производства. Так, в 2006 году объем промышленного производства в фактически действующих ценах вырос в 2,8 раза по сравнению с 2001 годом. Наибольший рост наблюдался на предприятиях Красноглинского района - 3,6 раза.

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг промышленных организаций районов Безымянки в 2006 году составил 84,1 млрд. руб., что в действующих ценах на 25,2% превысило уровень предыдущего года. Наибольший вклад в развитие экономики Безымянки вносят предприятия машиностроительного комплекса.

В годы перестройки, когда резко снизились госзаказы, происходил мощный отток специалистов из отрасли. В 2006 году численность занятых на предприятиях Безымянки составила 80,1% к уровню 2000 года. В настоящее время на промышленных предприятиях района работают свыше 70 тыс. человек, что составляет около 16% численности занятого населения г.о.Самара.

Безымянка является центром машиностроительных производств Самарской области. Здесь сосредоточены крупные научно-исследовательские учреждения и современные высокотехнологичные предприятия *авиационно-космического кластера*, задействованные в решении крупных государственных задач национальной безопасности и являющиеся зонами перспективного развития конкурентоспособности не только Самарской области, но и экономики всей России.

Авиационно-космический кластер включает крупные блоки:

- ракетно-космический блок, сформировавшийся на базе государственного научно-производственного ракетно-космического центра ФГУП "ГНПРКЦ "ЦСКБ - Прогресс" - ведущего российского предприятия по разработке, производству и эксплуатации ракет-носителей среднего класса и автоматических космических аппаратов для дистанционного зондирования Земли;

- авиастроительный блок, сложившийся вокруг ОАО "Авиакор-Авиационный завод", входящего в состав холдинга "Русские машины";

- блок двигателестроения и агрегатостроения формируется вокруг предприятий-лидеров - ОАО "Моторостроитель" и ОАО "СНТК им. Н.Д. Кузнецова" - крупнейшего в

России опытно-конструкторского комплекса по созданию ракетных и газотурбинных двигателей.

Наиболее значимыми промышленными предприятиями являются также ОАО "Авиаагрегат", ОАО "Гидроавтоматика", ОАО "Агрегат", ОАО "Металлист-Самара".

Формирование и реализация важнейших инновационных проектов государственного значения авиационно-космического кластера Самарской области в значительной мере способствует достижению мультипликативного эффекта в различных смежных сферах экономики - автомобильной отрасли, энергетики и нефтегазодобывающих отраслей, транспортного и сельскохозяйственного машиностроения и др.

В настоящее время на ФГУП "ГНПРКЦ "ЦСКБ-Прогресс" - ведущем российском предприятии по разработке, производству и эксплуатации ракет-носителей среднего класса и автоматических космических аппаратов для дистанционного зондирования Земли и научного разрабатывается модернизированный вариант ракетносителя "Союз 2-3".

Программа ОАО "СНТК им. Н.Д.Кузнецова" на период до 2009 года предусматривает рост объемов производства и реализации продукции. На предприятии продолжится работа по проведению летных испытаний авиационного двигателя нового поколения НК-93, аналогов которому до настоящего времени нет в России и за рубежом. Проект нового авиадвигателя призван решить существующую проблему отставания отечественной гражданской авиации в сфере двигателестроения от аналогов по топливной эффективности, шуму и вредным выбросам.

На ОАО "Авиакор - Авиационный завод" продолжится наращивание производства регионального самолета Ан-140, к 2010 году предполагается увеличить объем производства до 25 штук в год. Ведется техническая проработка участия ОАО ОАО "Авиакор-авиационный завод" в производстве узлов и агрегатов для самолетов ТУ-334 и БЕ-200. Стратегической задачей для предприятия является установление деловых партнерских связей с ОАО "Объединенная авиастроительная корпорация".

ОАО "Металлист-Самара" будет наращивать выпуск камер сгорания, выхлопных устройств, элементов модулей свободной турбины для газотурбинных двигателей марки НК. К 2010 году на ОАО "Металлист-Самара" предполагается увеличение объема промышленной продукции предприятия в 1,53 раза по сравнению с 2006 годом.

На территории Безымянки действует один из крупнейших в России *производитель* *алюминиевого проката*, полуфабрикатов и изделий из алюминия и алюминиевых сплавов - ОАО "Самарский металлургический завод". В настоящее время предприятие находится в собственности американской корпорации "Alcoa Worldwide", являющейся лидером мировой алюминиевой индустрии. Предприятие внесено в реестр одобренных поставщиков международной организации из Норвегии Den Norske Veritas (DNV). Подобного признания не имеет ни одно предприятие алюминиевой промышленности России. Перспективный стратегический инвестиционный план по модернизации и реконструкции предприятия предусматривает расширение ассортимента выпускаемых изделий и увеличение количества инновационной продукции. Принято решение о подготовке предложений по разработке региональной программы "Алюминиевые сплавы и изделия для автомобилестроения" на период до 2010 года.

Самарскими предприятиями производится каждый четвертый *подшипник* в России. Два крупнейших завода по производству подшипников качения расположены на территории Безымянки.

ОАО "Самарский подшипниковый завод" - один из крупнейших производителей конических, цилиндрических и сферических роликовых подшипников диаметром 19 - 4500 мм. Доля производимой продукции на российском рынке подшипниковой промышленности составляет 18%, на рынке СНГ - 13%. К 2008 году доля экспорта в объеме промышленной продукции ОАО "Самарский подшипниковый завод" составит 11,57% (в 2006 году - 8,61%).

ООО "Завод приборных подшипников" - одно из крупнейших российских предприятий, выпускающих высокоточные приборные подшипники самого разнообразного назначения практически для всех отраслей промышленности. На сегодняшний день номенклатура выпускаемых заводом подшипников превышает 2000 типоразмеров. Продукция завода экспортируется в страны ближнего зарубежья, государства Европы, Азии и Америки.

На Безымянке расположены крупные предприятия *кабельной* промышленности. ЗАО "Самарская кабельная компания" - крупнейший производитель кабеля связи в России. Продукция предприятия для железных дорог занимает 80% рынка России по кабелям дальней связи и более 45% по сигнально-блокировочным кабелям.

Лидером в своей отрасли по качеству продукции является совместное российско-американское предприятие ЗАО "ПЭС/СКК", учредителями которого являются корпорация "General Motors" (США) и ЗАО "СКК" (Россия). Предприятие является ведущим поставщиком жгутов проводов для АВТОВАЗа.

Таким образом, большинство организаций инновационно-промышленного комплекса Безымянки, имеют стратегии развития, предполагающие наращивание объемов производства, внедрение инновационных и ресурсосберегающих технологий, расширение ассортимента и качества выпускаемой продукции.

В период 2001-2006 гг. наблюдалось улучшение показателей производственной эффективности экономического потенциала района. Возросла фондоотдача, которая установилась в 2006 году на уровне 3,16 руб. против 2,13 руб. в 2001 году. Производительность труда в 2006 году возросла на 20,6% по сравнению с предыдущим годом и составила 1183,9 тыс. руб./чел.

Однако, несмотря на положительную динамику производственной деятельности, на многих предприятиях продолжается обслуживание финансовых обременений прошлых лет - что отрицательно влияет на формирование финансово-экономического положения. Из-за имеющихся у предприятий кредитных задолженностей затруднено привлечение инвестиций на их развитие.

Наиболее актуальными проблемами, с которыми сегодня сталкиваются промышленные предприятия Безымянки, являются: высокая материалоемкость и износ оборудования (около 60%), нехватка квалифицированных кадров, низкий коэффициент использования производственных мощностей, высокий процент неиспользованных площадей, высокая налоговая нагрузка предприятий, в частности по налогу на землю.

В решении существующих проблем и развитии промышленного комплекса района приоритетными являются следующие направления:

- поэтапное техническое перевооружение предприятий с внедрением высокоэффективных технологических процессов, обеспечивающих повышение производительности;

- приведение в соответствие структуры и пропорций численности работающих;

- совершенствование организационной структуры и методов управления предприятиями, выделение в самостоятельные производства отдельных бизнес-направлений;

- включение предприятий Безымянки в создаваемые на федеральном уровне интегрированные структуры (в частности, предполагающее объединение научно-исследовательской, конструкторской и производственной части некогда единых производственных комплексов);

- увеличение притока средств из федерального бюджета;

- участие предприятий в различных федеральных целевых программах;

- стимулирование диверсификации производства, встраивание в стоимостные цепочки гражданского направления различных секторов экономики - автомобилестроения, сельскохозяйственного машиностроения, железнодорожного транспорта, топливно-энергетического комплекса;

- долгосрочное системное взаимодействие с крупными национальными компаниями - ОАО "Газпром", ОАО "Российские железные дороги";

- привлечение частных инвесторов, особенно в целях создания инновационных источников экономического роста;

- использование инновационных возможностей предприятий для развития других секторов экономики.

В современных условиях *перспективное развитие* предприятий территории Безымянки возможно лишь на основе формирования новых технологических платформ, мощного внедрения прорывных инновационных технологий, использования современных механизмов и инструментов экономического и территориально-производственного развития, кластерных инициатив.

Магистральное направление в развитии машиностроения Безымянки - запуск в серию и наращивание объемов производства высокотехнологичной, конкурентоспособной продукции на основе заказов крупнейших потребителей.

Важнейшей задачей сегодня является продвижение, реальные шаги для эффективного решения задачи, поставленной Президентом В.В. Путиным - переходить от активного влияния на формирование промышленной среды к *активным действиям по созданию новой промышленной среды*.

Принципиально новые условия для стратегического развития инновационно-промышленного комплекса Безымянки могут быть созданы на основе использования такого широко применяемого в мировой практике экономического инструмента как *особая экономическая зона (ОЭЗ)*.

В настоящее время, исходя из необходимости совершенствования законодательства, направленного на поддержку крупных инвестиционных проектов и социально значимых производств, федеральными органами власти рассматривается возможность внесения соответствующих изменений в Федеральный закон "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" № 116-ФЗ от 22 июля 2005 года

с целью создания региональных особых экономических зон. Правительством Самарской области поддержана инициатива внесения изменений в Федеральный закон "Об особых экономических зонах в Российской Федерации", о чем направлено соответствующее письмо в Государственную Думу Федерального собрания Российской Федерации.

Создание региональной особой экономической зоны на территории Безымянки означает установление особого режима ведения предпринимательской и хозяйственной деятельности, снижение административных барьеров. Для предприятий-резидентов региональной особой экономической зоны на территории Безымянки будут предусмотрены льготы по налогообложению в части налогов, поступающих в областной бюджет. Для стимулирования активности резидентов ОЭЗ предусматриваются нормы, устанавливающие особенности административного режима, режима землепользования.

Участие государства возможно в форме использования бюджетных ресурсов для создания крупных объектов инженерной, транспортной, коммунальной инфраструктуры общего пользования, в том числе на основе государственно-частного партнерства. Для привлечения новых стратегических инвесторов, оживления инвестиционной деятельности будут широко применяться все формы государственной поддержки инвестиционных проектов

Поскольку на территории Безымянки сосредоточена значительная часть предприятий авиационно-космического сектора экономики и металлообработки, особая экономическая зона станет действенным механизмом поддержки территориально-производственных кластеров Самарской области.

Создание благоприятного инвестиционного климата, протекционистских условий ведения экономической деятельности будет стимулировать развитие высокотехнологичных инновационных и социально значимых производств, формирование зон инновационного развития, новых полюсов региональной конкурентоспособности.

П.Г. Кондратьев

Нижегородский перерабатывающий завод

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В последние годы все чаще рассматриваются проблемы управления эффективностью промышленного производства с различных позиций целей и результатов функционирования промышленных предприятий. При всем многообразии методических подходов при решении задач, связанных с повышением объективности оценочных показателей результатов производственно-хозяйственной деятельности, ученые-экономисты и руководители предприятий не обходят вопросы соизмерения затрат и результатов применительно к отдельным отраслям, которые имеют специфические технологии. Здесь речь идет об обрабатывающих отраслях, в которых имеются предприятия с дискретными и непрерывными (аппаратурными) производственными процессами.

Учеными страны правомерно отмечается, что невозможно разработать достаточно объективную четкую систему показателей для измерения результативности хозяйствования на уровне промышленного предприятия, даже используя лучший зарубежный опыт. Очевидно, что без учета динамики качества целей предприятия сложно вести всю научно-методическую работу по улучшению обобщающих и частных измерителей использования всех ресурсов и получения итоговых финансовых результатов в условиях противоречивых ситуаций реальных рыночных отношений и влияния внешних факторов.

В промышленности практика хозяйствования показывает, что качество долгосрочных целей не может иметь места без высокого качества исходной информации и объективной доказательной базы при технико-экономическом обосновании в процессе разработки и реализации стратегии развития промышленного предприятия. Пока на отечественных предприятиях все еще медленно унифицируется документация, которая служит исходным началом повышения уровня информатизации, что часто сдерживает темпы роста эффективности управленческого труда. Низкий уровень технологии управления не позволяет в оптимальные сроки принимать многие инженерно-экономические и "чисто" управленческие решения высшим менеджментом, что приводит к замедлению сроков перехода к выпуску продукции нового качества.

На уровне отдельного предприятия (организации) качество хозяйственной и, в том числе, инновационной деятельности во многом определяется технологией получения необходимой информации. Поэтому определенную значимость имеет оценка скорости и масштабности использования системы "Интернет". Во многих крупных промышленных корпорациях особое внимание уделяют развитию новых компьютерных технологий и выделяют значительные финансовые средства для технического обеспечения и подготовки кадров специалистов высокой квалификации. Масштабное увеличение числа пользователей системы "Интернет" в промышленных корпорациях создает реальные предпосылки повышения уровня информатизации всего комплекса управленческой деятельности на разных уровнях хозяйственной деятельности. Широкое использование системы "Интернет" позволяет иностранным инвесторам иметь более надежную и полную информацию о реальных производственно-финансовых результатах отечественных предприятий, что способствует повышению притока иностранных инвестиций. Данные показывают, что повышение эффективности информатизации положительно сказывается на уровне качества принимаемых инженерно-технических и других решений; возрастает интеллектуальная собственность и научный потенциал.

Актуально это для предприятий, выпускающих экспортную продукцию. Качество принятия управленческих решений по созданию новых продуктов становится реальным фактором повышения эффективности инновационной деятельности условием роста результатов хозяйствования.

Особое значение для развития предприятий имеет научно обоснованная рыночная стратегия конкретных предприятий и качество маркетинговой деятельности, роль которой постоянно возрастает в качестве фактора прогнозирования. В общем виде эффективность маркетинговой деятельности на предприятии может быть оценена: скоростью (временем) выхода на рынок (стадия реализации); уменьшением экономического риска в связи с затратами по сбыту продукции; увеличением доли

товара, реализуемого на зарубежных рынках; степенью объективности оценки рыночного потенциала конкурентов; опережающим темпом выпуска наукоемкой продукции; сокращением сроков создания материально-технических и других элементов рыночной инфраструктуры за счет использования системного подхода.

В России все более активно проводится работа, связанная с оценочной деятельностью. Сравнительные данные предприятия показывают, что следует более критически подходить к оценке результативности производственной деятельности в связи со следующими причинами. Во-первых, показатели должны в полной мере отражать прежде всего собственно производственную деятельность, которая характерна для отрасли сферы материального производства. Во-вторых, темп прироста результативности хозяйственной деятельности должен характеризовать изменения в приросте объема производства в натуральном или условно-натуральном измерении при применении качественного автоматизированного приборного учета. В-третьих, требуется учитывать обоснованность принятых норм и нормативов (в том числе по расходу материально-энергетических и трудовых ресурсов). Для отрасли особое значение имеет надежность измерительных систем и точная информация о всех видах потоков, исследование которых необходимо в условиях реального времени.

Оценивая финансовые результаты деятельности промышленного предприятия, следует проводить анализ потоков финансовых средств, скорость которых может характеризовать степень деловитости ведущих менеджеров.

Систематический финансовый аудит все в большей мере должен совершенствоваться на основе развития методов финансового менеджмента и новых методов экономического анализа с использованием элементов математического моделирования.

Только синхронность всех видов потоков: (информационных, материальных, трудовых, энергетических и финансовых на базе современных компьютерных технологий) создает условия повышения хозяйственной устойчивости предприятия на основе оптимального динамического равновесия системы. Следует учитывать, что НТП способствует ускорению всех указанных выше потоков и часто усложняются механизмы взаимодействия их между собой в связи с влиянием внешних и внутренних факторов, которые часто бывают по своему содержанию противоположного направления. Управление результативностью деятельности на предприятии предполагает анализ многих циклов, к которым относятся: жизненный цикл предприятия; информационный; технологический цикл; производственный цикл; управленческий цикл; учетный цикл; финансовый цикл; инновационный цикл; инвестиционный цикл; воспроизводимый цикл; коммерческий цикл.

Исследование динамики указанных циклов позволяет системно формировать соответствующие мероприятия, направленные на повышение эффективности производства на основе выявленных резервов. В процессах реальной экономической интеграции все большее значение придается совершенствованию учета, качество которого непосредственно отражает степень объективности оценки хозяйствования во всех отраслях промышленности.

И поэтому особое значение имеет бухгалтерский учет и отчетность, роль которых в условиях рынка возрастает.

Эффективное управление затратами предполагает повышение общих хозяйственных результатов предприятий. При анализе общей результативности хозяйственной деятельности предприятия следует определять коэффициент, изменение которого может характеризовать динамику этой результативности ($P_{хоз}$). Определяется он по формуле:

$$D_{\sigma \zeta} = \frac{\Delta \text{аи } \dot{\text{д}} \dot{\text{н}} \dot{\text{а}} \dot{\text{ }} \dot{\text{д}} \dot{\text{е}} \dot{\text{а}} \dot{\text{у}} \dot{\text{е}} \dot{\text{е}} (\dot{\text{а}} \dot{\text{и}} \dot{\text{а}} \dot{\text{а}})}{\Delta \text{аи } \dot{\text{д}} \dot{\text{н}} \dot{\text{а}} \dot{\text{ }} \dot{\text{с}} \dot{\text{а}} \dot{\text{о}} \dot{\text{д}} \dot{\text{а}} \dot{\text{о}} \dot{\text{ }} \dot{\text{а}} \dot{\text{ }} \dot{\text{д}} \dot{\text{е}} \dot{\text{с}} \dot{\text{а}} \dot{\text{ }} \dot{\text{а}} \dot{\text{н}} \dot{\text{а}} \dot{\text{ }} \dot{\text{и}} \dot{\text{д}} \dot{\text{е}} \dot{\text{о}} \dot{\text{е}} \dot{\text{е}} \dot{\text{е}}}$$

По динамике данного коэффициента за ряд лет можно судить о степени экономической устойчивости предприятия и это позволит принимать качественные управленческие решения, направленные на развитие предприятия. Такой коэффициент по аналогии может быть применен при оценке качества работы ведущих структурных подразделений предприятия с целью мотивации их сотрудников. Для отдельных структурных подразделений (например, гл. технолога, гл. энергетика, гл. механика, гл. маркетолога) в знаменателе могут быть приведены при расчете предлагаемого коэффициента ресурсы, объем которых зависит в определенной степени от качества работы соответствующих служб. На предприятиях отрасли, например, это могут быть объем энергопотребления, объем трудовых затрат. В этой связи нужно иметь точный учет всех видов затрат и результатов на основе создания так называемых центров ответственности, роль которых постоянно возрастает и они приносят определенные позитивные результаты.

Опыт работы таких центров имеется на предприятиях ряда отраслей промышленности. Эффективность работы таких центров во многом определяется внедрением современных компьютерных технологий как материального фактора создания единого информационного пространства предприятий и условия повышения уровня технологии управления.

На промышленных предприятиях в условиях ограниченных финансовых и других ресурсов хозяйственные руководители стремятся рационально расходовать эти ресурсы, однако, во многих случаях не учитываются очевидные приоритеты ведущих структурных подразделений в решении проблем перехода к выпуску новой продукции. Для управления процессом ускорения создания новой продукции целесообразно соблюдать следующую приоритетность затрат, связанных с производством этой продукции по признаку технологической значимости этапов производства и затрат: затраты на проведение маркетинговых исследований; затраты на прогнозирование научно-технического прогресса; затраты на информационное обслуживание; на научные исследования; затраты на новые технологии; затраты на оплату труда работников; на приобретение нового оборудования; затраты на приобретение новых материалов; затраты на основные энергоносители.

Указанная последовательность распределения затрат на развитие предприятий отрасли представляется как ориентир для этапа формирования основных расходов на выпуск новой продукции. При оценке качества работы соответствующих структурных подразделений предприятия важно учитывать и вопросы повышения ресурсоотдачи, когда есть возможность внедрять реальный коммерческий расчет. Для ускоренного ре-

шения инженерно-экономических задач в системе производств важно учитывать факторы технологической сложности и длительности производственного цикла.

Рассматриваемый методический подход позволяет достаточно объективно оценивать по данным за ряд лет тенденции динамики инновационно-инвестиционной привлекательности промышленных предприятий.

При решении вопросов совершенствования методов оценки качества хозяйствования на предприятиях следует учитывать, что затраты на повышение объективности пакета данных постоянно возрастают в силу ряда причин и в том числе за счет увеличения роли влияния фактора масштабности производственных систем и ускорения потоков нематериальных ресурсов. В практике хозяйственной деятельности требуется комплексное изучение таких явлений как: повышенная стоимость обработки первичных документов по ходу технологии использования ресурсов: материальных, энергетических, трудовых, информационных, инвестиционных; высокая мобильность в условиях реального рынка изменений способов переработки нефтепродуктов и подготовки их к сбыту в оптимальные сроки; необходимость своевременного получения промежуточных итогов хозяйствования для принятия решений по корректировке хода производственных процессов или отдельных их параметров с целью повышения качества продукции и минимизации материально-энергетических и других потерь в реальных производственных условиях при учете фактора природоохранной деятельности; целесообразность оперативных данных для поиска внутрипроизводственных резервов повышения эффективности финансово-экономической деятельности и приращения потенциала деловитости; объективная востребованность имеющейся информации для рейтинговой оценки предприятия в системе родственных предприятий (организаций); целесообразность полученных обобщенных данных для совершенствования оперативного и тактического управления на уровне среднего и высшего уровня менеджмента предприятия; возможность использования данных для диагностирования и мониторинга хозяйственных ситуаций и поиска решений по снижению экономических, организационных и других рисков.

Следует учитывать, что объективность показателей хозяйствования является важным условием разработки методических основ оценки уровня конкурентоспособности предприятия, как потенциала прироста капитализации предприятия, его финансовой устойчивости и условие решения многих социальных задач, в том числе и в связи с обеспечением нормальных условий труда работающих в сложной экологической среде функционирования рабочих мест. В последние годы вопросы улучшения условий труда получили новое освещение в общей и специальной литературе.

При этом важно, что научно обоснованная система оценочных показателей работы предприятия и его ведущих структурных подразделений необходима для разработки организационно-экономических мероприятий по совершенствованию достаточно сложных механизмов мотивации труда рабочих, инженеров и менеджеров. Опыт хозяйственной деятельности показывает что, эти оценочные показатели необходимы и для разработки организационно-технических мероприятий, направленных на рост конкурентоспособности предприятия, что в условиях реального жесткого рынка становится определяющим. Следует учитывать, что по потенциалу конкурентоспособности возможные инвесторы чаще всего принимают положительные для конкретного предприятия решения.

Основные резервы организационного потенциала в последние годы стали объектом научных исследований в связи с массовой подготовкой специалистов по производственному менеджменту во многих вузах Российской Федерации, изучением опыта зарубежных стран в области совершенствования организации производства. В системе управления современным предприятием важная роль отводится совершенствованию организации производства. Основные характеристики уровня организации производства связаны с мобильностью производства, длительностью производственного цикла и качеством всего комплекса подготовки производства в конкретных производственно-технических условиях. Под влиянием НТП постоянно усложняется взаимодействие главных элементов производства; все более важную роль играет фактор мобильности и диверсификации и это предполагает совершенствование методов работы предприятий.

Е.Н. Корнеева

*Тольяттинский государственный
университет*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОПРОТИВЛЕНИЕМ ИЗМЕНЕНИЯМ В ОРГАНИЗАЦИИ

Исследования инновационной деятельности на промышленных предприятиях показывают, что внедрение новых управленческих технологий в деятельность компании неизменно вызывает сопротивление сотрудников. Это сопротивление существенно затрудняет проведение каких-либо преобразований и при отсутствии специальных мер по управлению сопротивлением и преодолению его последствий может свести к нулю усилия по проведению изменений.

Под сопротивлением изменениям системы управления принято понимать негативную реакцию системы, групп и отдельных лиц, затрудняющую процесс проведения изменений, угрожающую культуре организации и структуре власти¹. Сопротивление - это первая реакция на изменения, так как людям требуется время, чтобы оценить издержки и выгоды перемен для себя.

По мнению Б.З. Мильнера, сопротивлением изменениям следует считать любые поступки работников, направленные на дискредитацию, задержки или противодействие осуществлению перемен в процессе труда. Независимо от природы изменения работники стремятся защититься от его последствий, обращаясь к жалобам, проволочкам, пассивному сопротивлению, которые могут перерасти в саботаж и падение интенсивности труда².

Для обозначения сложных социальных процессов, возникающих при любой попытке осуществить серьезные организационные изменения, эксперт по управлению изменениями, вице-президент компании "The Boston Consulting Group" Джини Дак использует авторское определение - "монстр перемен". "Слияние компаний, реорганизация и прочие преобразования всегда затрагивают интересы людей, а это неизбежно сопряжено с явным (или, что хуже, неявным) проявлением чувств и задетого

самолюбия" - пишет автор³. Основная проблема внедрения организационных преобразований в том, что руководители преобразуемых компаний нередко либо игнорируют человеческий фактор, либо упрощенно подходят к решению данной проблемы, игнорируя ее сложность и утонченность. Используя обширный опыт участия в организационных преобразованиях, Джини Дак делает вывод, что "организационные изменения могут иметь успех только в том случае, если эмоциональным и поведенческим аспектам уделяется внимания не меньше, чем производственным".

Следует отметить, что, несмотря на бесспорное присутствие некоторого сопротивления любого рода изменениям в организации, преобладающая доля этого сопротивления вызвана внедрением именно организационно-управленческих инноваций. Применение новой техники, технологий, выпуск новой продукции, не сопровождающиеся серьезными организационными или структурными изменениями внутри организации, как правило, не вызывают сильного сопротивления со стороны персонала.

Для принятия эффективных управленческих решений по управлению изменениями в организациях необходимо разобраться в причинах, по которым персонал компании оказывает сопротивление прогрессивным переменам в ее деятельности.

Основной причиной сопротивления изменениям, по мнению А.И. Пригожина, является противоречие между целью и стабильностью системы и ее изменением. Нововведение нарушает устойчивость системы, вызывает в ней внутреннее напряжение. Противоречие между функционированием системы, предполагающим циклическое воспроизводство действий и результатов, и нововведением, которое на время сбивает функционирование и его параметры, Пригожин называет инновационным противоречием⁴.

По мнению Б.З. Мильнера, дилемма плановых изменений в компаниях состоит, с одной стороны, в необходимости перемен и сохранении конкурентоспособности, с другой - в сопротивлении переменам из-за страха потерять относительную стабильность и предсказуемость⁵.

Сопротивление персонала нововведениям многими авторами рассматривается как результат эгоистического поведения. Еще К.Э. Циолковский пришел к выводу, что на пути реализации новшества стоят инертность, косность, консерватизм, недоверие к неизвестным именам, себялюбие, узкий эгоизм, непонимание общечеловеческого и собственного блага, боязнь временных убытков, противодействие непривычному, нежелание переучиваться, профессиональная зависть⁶. Таким образом, истоки сопротивления и противодействия лежат в психологии, в человеческих слабостях и пороках.

По мнению зарубежных специалистов, основная причина сопротивления изменениям заключается в особенностях психологии людей, которые воспринимают значительные изменения как подрыв своих ожиданий относительно будущего, как потерю контроля⁷.

Сопротивление изменениям происходит и просто от сознания того, что все они что-то нарушают. Психологической основой сопротивления являются привычки и инерция, страх перед неизвестным. Людям трудно отказаться от старых привычек и учиться по-новому. Тем более что при всяких изменениях создается угроза измене-

ния статуса индивидов, угроза влиятельным формальным и неформальным группам, а нередко и перспективам деятельности всей организации.

Сопrotивление может быть связано не с самими изменениями, а с методами их проведения, когда сотрудники недовольны ограничениями в информации, не приемлют авторитарный подход, не предполагающий их участия в осуществлении перемен. Поводом к сопротивлению нередко становится ощущение сотрудниками несправедливости, вызванное тем, что выгоды проводимых ими изменений присваиваются кем-то другим.

Многие люди в организации не включаются в изменения до тех пор, пока они реально не поймут, в чем заключается их задача, почему ее надо выполнять и какой выигрыш они получают, работая по новым правилам. Причиной сопротивления в этом случае становится недостаток информации о проводимых в организации изменениях.

Некоторые авторы склоняются к мнению, что эгоистичность поведения является не причиной, а следствием недостаточной ориентированности развития предприятия на социальные интересы и усиление трудовой мотивации⁸.

В подтверждение мнения о внешней по отношению к отдельному индивиду природе значительного сопротивления изменениям в организации необходимо подчеркнуть наличие тесной взаимосвязи между сопротивлением изменениям и культурой персонала.

Исследования американских ученых показали, что добившиеся значительных успехов в обновлении всех аспектов деятельности компании создали организационную культуру, способствующую изменениям и включающую в себя следующие элементы: дисциплина, поддержка и доверие⁹. Дисциплина способствует выполнению служащими своих обязанностей без принуждения. Для системы поддержки характерны обучение, помощь и руководство. Доверие ярче всего проявляется в прозрачных, открытых процессах управления, что дает персоналу чувство равенства и соучастия в общем деле.

По мнению И. Шекшни, российская национальная культура вообще и организационная культура в частности не предрасположены к делегированию. Руководители отечественных промышленных предприятий готовы делегировать ответственность и редко способны делегировать право принимать решения¹⁰. Таким образом, реорганизация в условиях отечественной иерархической культуры, как правило, идет только сверху. В таких условиях о широком информировании работников, равенстве и соучастии в реформировании системы управления не может быть и речи.

"Характерной особенностью людей, живущих в России, входящих или не входящих в какие бы то ни было организации, является то, что они воспринимают среду своей жизнедеятельности как враждебную, несправедливую и пугающе неопределенную", считают М.А. Иванов и Д.М. Шустерман¹¹. Следствия этого обстоятельства таковы:

- Если официальные правила и законы несправедливы, то особое значение придается неофициальным, неписанным правилам.

- Происходит поиск и создание закрытой группы людей, связанных взаимным доверием и собственными правилами.

Организационная культура на отечественных предприятиях часто строится по подобному принципу. Опасность заключается в том, что такие системы трудно ме-

няют существующие приемы и способы существования в результате изменений внешней среды.

Принимая во внимание существование индивидуального и группового сопротивления изменениям в организации, можно охарактеризовать различия в причинах возникновения этих видов сопротивления следующим образом:

- индивидуальное сопротивление в целом объясняется негативной реакцией отдельных работников, вызванной восприятием значительных изменений как нарушения своих планов относительно будущего, неуверенностью в собственной компетентности и возможности успешного завершения преобразований, а также отсутствием "привычки к изменениям";

- групповое (системное, организационное) сопротивление возникает из-за несоответствия системы ценностей организации поставленным целям изменений, значительной величины культурного разрыва, несоответствия управленческого потенциала реализуемой стратегии преобразований.

По мнению К. Смоленцева сопротивление изменениям возникает и начинает усиливаться через месяц-два после начала преобразований. Причинами этого являются: увеличившаяся нагрузка на управленческую команду, начинающие проявляться латентные или сознательно скрывающиеся проблемы организации, обострение борьбы позиционных групп за сферы влияния, лавина новых и обострившихся старых проблем¹².

С целью выработки адекватных мер снижения сопротивления персонала проводимым на предприятиях изменениям необходимо выявить и классифицировать все возможные формы проявления данного сопротивления. Критериями классификации сопротивления изменениям будут являться: степень реакции сотрудников, степень рациональности установок персонала, источник инициативы изменений, форма проявления сопротивления и источники сопротивления.

В зависимости от степени реакции сотрудников на проводимые изменения. Негативная реакция людей на изменения варьируется в широких пределах: от пассивного сопротивления с одной стороны до корпоративного бунта с другой. Корпоративный бунт может выражаться в разных формах. Это и умышленное торможение работы фирмы, угроза ухода, ущерб доброму имени и имиджу компании, коммерческие контакты с враждебно настроенными конкурентами, создание конкурирующего предприятия и др. Внутрифирменный бунт произойдет, если этому не просто будут способствовать "отрицательные" обстоятельства, но и найдутся люди, готовые поднять восстание. По словам В. Александровой, психолога рекрутинговой компании "АНКОР", это сотрудники, которые уже не видят своего будущего в данной компании, а также обидчивые, эмоционально "застревающие" личности, люди конформного типа, легко заражающиеся общими эмоциями. Поскольку рядовым сотрудникам бунтовать невыгодно из-за риска потери места и репутации, то это чаще всего топ-менеджеры или ценные сотрудники компании.

В зависимости от степени рациональности установок персонала. Сопротивление может быть вызвано рациональными возражениями, такими как: для адаптации необходимо какое-то время; существует возможность создания нежелательных условий, например, понижение квалификации; изменения влекут за собой значительные экономические издержки; техническая целесообразность изменений не бесспор-

на и т.д. С другой стороны, сопротивление порождает следующие эмоциональные установки: страх неизвестности, неумение адаптироваться к переменам, антипатия к менеджменту или другим агентам перемен, неверие в других людей, потребность в безопасности, желание сохранить статус-кво.

Источник инициативы изменений. Сопротивление может быть слабым, если инициатива изменений исходит изнутри предприятия. Однако когда программа преобразований привносится извне, досада, скептицизм и раздражение усиливаются.

Форма проявления сопротивления. Выделяют скрытую и открытую форму проявления сопротивления переменам.

Источник сопротивления. Источником сопротивления изменениям в организации может быть отдельный индивидуум (индивидуальное сопротивление) или коллектив людей (групповое сопротивление).

Классификация форм сопротивления изменениям системы управления на промышленных предприятиях отображена в таблице.

Классификация форм сопротивления изменениям

Базовые классификационные признаки	Форма сопротивления
1. Источник сопротивления	Открытое, скрытое
2. Форма проявления сопротивления	Индивидуальное, групповое
3. Степень реакции сотрудников	От пассивного сопротивления до корпоративного бунта
4. Степень рациональности установок персонала	Рациональные возражения, эмоциональные установки
5. Источник инициативы изменений	Внутренняя инициатива, инициатива извне

Предпринятое исследование сущности, форм и причин возникновения сопротивления изменениям позволяет предположить, что значительное сопротивление обусловлено в первую очередь действием следующих факторов:

- инициатива изменения привнесена извне;
- сотрудники неправильно понимают суть изменений и испытывают недоверие к лицам, осуществляющим изменения;
- уровень корпоративной культуры низок, существует значительный культурный разрыв;
- проводимые изменения включают серьезные организационные или структурные изменения в организации;
- персонал испытывает недостаток информации о проводимых изменениях;
- при проведении изменений игнорируется человеческий фактор;
- участие персонала в изменениях недостаточно мотивируется.

* * *

¹ Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. М., 2002.

² Мильнер Б.З. Концепция организационных изменений в современных компаниях // Проблемы теории и практики управления. 2006. №1.

- ³ Джини Даниэль Дак. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований. М., 2002.
- ⁴ Пригожин А.И. Методы развития организаций. М., 2003.
- ⁵ Мильнер Б.З. Указ. соч.
- ⁶ Николаев А.И., Лисин Б.К. Инновационная культура как культура перемен // Инновации. 2002. №2-3.
- ⁷ Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб., 2004.
- ⁸ Юрасов И. Инновационные и традиционные трудовые коллективы // Управление персоналом. 2006. №6.
- ⁹ Джини Даниэль Дак. Указ. соч.
- ¹⁰ Шекшня С. Перемены никогда не прекращаются // Управление персоналом. 2002. №10.
- ¹¹ Иванов М.А., Шустерман Д.М. Организация как ваш инструмент: Российский менталитет и практика бизнеса. М., 2004.
- ¹² Смоленцев К. "Подводные камни" организационных преобразований // Управление компанией. 2006. №3.

И.А. Костромская
*Самарский государственный
экономический университет*

СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОНЯТИЯ "ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ" С ДРУГИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Важным моментом в анализе сущности понятия экономическая устойчивость промышленного предприятия является определение места и значения этой категории среди других характеристик деятельности промышленного предприятия. Прежде всего, следует отметить, что экономическая устойчивость является комплексной характеристикой, отражающей влияние на предприятие различных внешних факторов и внутренних изменений, поэтому сравнивать ее нужно с подобными по содержанию категориями. Как нам представляется, подобными основными характеристиками деятельности предприятия является адаптивность, гибкость, конкурентоспособность, экономическая безопасность, надежность, эффективность, динамичность.

Следует отметить, что отдельные авторы, изучающие экономическую устойчивость промышленного предприятия, также выделяют ее место и взаимосвязь с некоторыми из данных характеристик. Но, прежде чем выявить эти взаимосвязи, представляется необходимым кратко рассмотреть сущность анализируемых категорий.

Экономическая безопасность предприятия - категория в настоящее время также широко обсуждаемая и изучаемая. В общем виде под ней следует понимать защищенность жизненно важных интересов предприятия от внешних и внутренних

угроз, т.е. защита предприятия, его кадрового и интеллектуального потенциала, информации, технологий, капитала и прибыли, которая обеспечивается системой мер специального, правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социального характера. По нашему мнению, экономическая безопасность является одним из главных факторов устойчивости промышленного предприятия и необходимым условием реализации стратегии устойчивого развития.

Очень часто в экономической литературе понятие "устойчивость" связывается с категориями "надежность", "адаптивность", "гибкость".

Так, адаптивность характеризует свойство системы приспосабливаться к изменениям внешней среды, что обеспечивает способность системы функционировать в соответствии с заданными параметрами в условиях происходящих внешних изменений. Гибкость, в свою очередь, определяет способность объекта к изменениям структуры под воздействием оперативных факторов внешней или внутренней среды. Гибкость и устойчивость (как проявление свойства целостности) являются характеристиками адаптации. Гибкость позволяет адаптировать предприятие к изменениям внешней и внутренней среды и поддерживает устойчивость предприятия. Соответственно, устойчивость функционирования, в свою очередь, характеризует возможности предприятия быстро реагировать на внешние и внутренние изменения (т.е. ее гибкость) с экономической точки зрения.

Иными словами, в случае допустимых отклонений в параметрах внешней или внутренней среды устойчивая система (предприятие) продолжает функционировать в заданном режиме. Если изменения внешних и внутренних факторов выходят за допустимые пределы, устойчивая система, активизируя необходимые резервы и используя свойство гибкости, адаптируется к изменениям и продолжает устойчиво функционировать уже на новом качественном уровне, т.е. с помощью механизмов адаптации у системы реализуется устойчивость развития.

Понятие надежности используется, преимущественно как характеристика технических систем, а также качества готовой продукции с точки зрения потребителей. В частности, этот термин определяется как комплексное свойство технического объекта; состоит в его способности выполнять заданные функции, сохраняя свои основные характеристики (при определенных условиях эксплуатации) в установленных пределах.

В последнее время, данное понятие все чаще стало применяться и для характеристики результатов деятельности предприятий. Так, одним из критериев выбора поставщика является надежность поставки, т.е. выдерживание оговоренных сроков. Таким образом, надежность в значительной мере определяет положение предприятия на рынке, т.е. его конкурентоспособность. В этом смысле надежность означает создание таких организационных условий функционирования и развития системы, при которых возможности сбоя в ходе производства от установленного ритма были бы вовсе устранены либо сведены к минимуму в целях достижения максимальных производственных результатов с минимальными затратами ресурсов.

Рассматривая содержание данного понятия применительно к промышленным предприятиям, можно согласиться с мнением некоторых ученых и практиков, что экономическая устойчивость является основой надежности деятельности предприятия.

Понятие конкурентоспособности отражает положение предприятия или его товаров на рынке относительно лидирующих предприятий или основных конкурентов. В широком смысле она означает возможность выигрыша в соревновании, а применительно к экономике - обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования; возможность коммерчески выгодного сбыта на конкурентном рынке. Иными словами, конкурентоспособность - это комплекс определенных свойств товара или предприятия, отражающее возможность более эффективной деятельности предприятия на рынке по сравнению с другими хозяйствующими субъектами.

Экономическая устойчивость промышленного предприятия отражает его производственно-экономический потенциал, степень сбалансированности элементов (функциональных и производственных подразделений), движения ресурсов во времени, объемам и направлениям. Она определяет положение предприятия на рынке и, следовательно, конкурентные преимущества и возможности в конкурентной борьбе. Другими словами, главным условием достижения и повышения конкурентоспособности предприятия является его экономическая устойчивость.

Динамика определяется как состояние движения, ход развития, изменение какого-либо явления под влиянием действующих на него факторов. Данная характеристика отражает насколько быстро или медленно, и с какой направленностью происходят изменения тех или иных явлений. Используя показатели динамики (например, различные индексы), можно определить скорость, направление и величину изменений в результатах деятельности отдельных подразделений и предприятия в целом. Причем, только сравнение значений соответствующих показателей за разные периоды или с аналогичными показателями у конкурентов позволяет сделать более объективные выводы по результатам анализа.

Эффективность отражает результаты каких-либо действий, решений. Соответственно, эффективность производства выше, если осуществляется лучшее использование ресурсов. Поэтому, эффективным следует считать такое функционирование предприятия, которое обеспечивает максимально возможное использование его потенциала при соблюдении экономических, экологических и социальных интересов общества.

Таким образом, если категории устойчивости, надежности и конкурентоспособности отражают результаты производственно-хозяйственной деятельности промышленного предприятия с точки зрения его положения на рынке, то эффективность и динамичность являются внутренними характеристиками деятельности предприятия, представляя собой базу для формирования экономической устойчивости. Причем повышение эффективности производства является необходимым, но недостаточным условием для достижения оптимальной устойчивости функционирования и развития предприятия.

Итак, мы определили место и роль категории устойчивости промышленного предприятия в формировании результатов хозяйственной деятельности предприятия и его положения на рынке.

Главной составляющей общей устойчивости промышленного предприятия является устойчивость его экономической подсистемы (экономическая устойчивость),

отражающая стратегические возможности перехода предприятия к устойчивому развитию, прежде всего, за счет более эффективного управления имеющимся экономическим потенциалом, что отличает ее от финансовой устойчивости, которая в основном ориентируется на результаты деятельности предприятия.

В экономической литературе в настоящее время существует большое количество определений сущности понятия экономическая устойчивость предприятия. Обобщенно их можно разделить на три группы.

1. Экономическая устойчивость предприятия определяется с акцентом на финансовый аспект:

- это такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходами (затратами);

- экономически устойчивое промышленное предприятие - предприятие, у которого структура соотношения активов и обязательств такова, что при всех нормальных условиях выручка от продажи или использования активов достаточна для покрытия всех обязательств;

- способность предприятия сохранять финансовую стабильность при постоянном изменении рыночной конъюнктуры путем совершенствования и целенаправленного развития его производственно-технологической и организационной структуры.

Экономическая устойчивость предприятия является комплексной характеристикой, отражающей состояние экономики предприятия в целом под влиянием множества внешних и внутренних факторов. Следовательно, ее сущность не может быть определена только с позиций финансового аспекта. Подобные определения экономической устойчивости являются ограниченными, т.к. финансовая подсистема важная, но только составная часть экономики предприятия.

2. Экономическая устойчивость определяется как характеристика важнейшего условия сохранения целостности экономической системы предприятия - ее равновесного функционирования:

- это такое равновесное состояние промышленного предприятия, при котором экономические и управленческие решения способны регулировать основные факторы устойчивого положения предприятия: управления, производства, финансов, персонала и стратегии в заданных пределах риска;

- это система, обладающая внутренней сопротивляемостью к динамичным условиям внешней среды и внутренним факторам, способным вывести ее из состояния равновесия. Внутренняя сопротивляемость - способность предприятия противостоять действующим на него факторам внешнего и внутреннего воздействия, сохраняя на определенном уровне достигнутые параметры экономической устойчивости. Данное состояние может быть критическим, однако оперативность деятельности управленческого персонала предприятия может оказать сопротивление воздействию негативных явлений;

- это способность адаптироваться к изменениям внешней среды. Следовательно, само существование промышленного предприятия зависит от того, насколько быстро и успешно она ответит на внешнее воздействие или приспособится к изменениям внешней среды. Экономическая устойчивость в данном случае, прежде все-

го, увязано с устойчивым спросом, который является первостепенной составляющей рыночной системы;

- под экономической устойчивостью и прибыльностью понимается сбалансированность материальных, трудовых и финансовых потоков, обеспечивающих рациональное использование факторов производства с учетом сложившейся рыночной среды, имея при этом экономические показатели, удовлетворяющие работников предприятия и государство, акционеров и партнеров, а также возможность дальнейшей жизнедеятельности, а не выживания предприятия как производственной системы;

- обеспечение его рентабельной производственно-коммерческой деятельности за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов и управления предприятием, устойчивого финансового состояния за счет улучшения структуры активов, а также стабильного развития мощности предприятия и социального развития коллектива при самофинансировании в условиях динамично развивающейся внешней среды.

В определениях данной группы выделяется главное условие сохранения системы в развитии и основа устойчивости - равновесное, сбалансированное, пропорциональное, оптимальное сочетание элементов системы, обеспечивающее целостность (определенную степень внутренней сопротивляемости внешним воздействиям) и эффективность деятельности предприятия. Причем, подчеркивается и динамичный характер данного равновесия, который и делает возможным развитие предприятия в условиях изменяющейся внешней среды.

3. Экономическая устойчивость предприятия рассматривается как характеристика развития предприятий:

- состояние динамичного развития хозяйствующего субъекта, когда характеризующие его социально-экономические параметры при любых возмущениях внешней и внутренней сред сохраняют положение экономического равновесия на том или ином его уровне;

- понимается постоянное развитие предприятий в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды;

- подразумевается достижение и сохранение состояния, которое обеспечивает его эффективное функционирование и стабильное развитие в заданных пределах и в условиях рыночной неопределенности (динамичного воздействия внешней среды).

Определения, входящие в третью группу отмечают динамичный характер экономической устойчивости предприятия. Наличие данной способности является необходимым условием прогрессивного (эффективного) развития промышленного предприятия.

Таким образом, существующие определения понятия экономическая устойчивость промышленного предприятия акцентируют внимание на различных аспектах изучаемого явления. Экономическая устойчивость является более широким понятием, чем финансовая устойчивость предприятия; она характеризует равновесное состояние элементов экономической системы, что является важнейшим условием сохранения целостности системы при воздействии негативных факторов; отражает качественный аспект и непрерывность экономического развития предприятий.

В соответствии с этим, под экономической устойчивостью промышленного предприятия следует понимать характеристику статике исследуемого явления, т.е. способность экономической подсистемы в определенный момент сохранять свою целостность и одновременно создавать предпосылки для прогрессивного (эффективного) развития даже в условиях негативных воздействий факторов внешней среды.

И.В. Краснопевцева

*Тольяттинский государственный
университет*

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В УСЛОВИЯХ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Промышленное предприятие является основным звеном народно-хозяйственного комплекса, концентрирующим в себе все ресурсы производства. На предприятии создаются материальные ценности, обеспечивается решение экономических и социальных задач, складываются производственные и социальные отношения между людьми.

В современных условиях производства для промышленных предприятий особую актуальность приобретает планирование уровня производительности труда. Изменения спроса на товарных рынках вызывают необходимость как перехода работы предприятий на гибкие технологии, так и строгого учета колебаний в уровне производительности труда. Рост или снижение этого уровня решающим образом влияет на все остальные экономические показатели предприятия, а темпы роста производительности труда, являясь главным фактором прироста объемов производства, предопределяют темпы эффективности всего производственного процесса.

Основой производительности труда является производительная сила труда. Под термином "производительная сила труда", сформулированным в свое время К. Марксом, понимается потенциальная возможность выпуска определенного количества продукции в единицу рабочего времени.

Первым фактором, определяющим уровень производительной силы труда, является уровень технической вооруженности производства. Однако само по себе техническое оснащение производства и высокий уровень технологий не дадут ожидаемых результатов, если работники не будут иметь соответствующей данному уровню квалификации. Поэтому вторым фактором, определяющим производительную силу труда, является уровень профессиональной подготовки работников, зависящий от их знаний, трудовых навыков и производственного опыта.

Являясь основой производительности труда, производительная сила труда не тождественна ей. Производительная сила труда выражает потенциальные условия или возможности производительности труда, а производительность труда определяет реализацию представленных возможностей. Разность между ними представляет собой резерв роста производительности труда. Этот резерв связан с недоиспользо-

ванием как объективных, так и субъективных факторов производства, но именно субъективные факторы производства находят свое отражение в той или иной степени интенсивности труда, которая является наиважнейшей составляющей уровня производительности труда.

В процессе производственно-хозяйственной деятельности на предприятии производительность труда может иметь как положительную, так и отрицательную динамику, то есть уровень производительности труда может повышаться или понижаться в зависимости от различных факторов. Поэтому в зависимости от направленности действия все факторы делят на две группы:

1) факторы, повышающие производительность труда (к их числу относят совершенствование организации труда, экономию рабочего времени, повышение качества труда, которое возможно через повышение качества рабочей силы);

2) факторы, понижающие производительность труда (это недостатки в организации труда и управления на предприятии, низкое качество рабочей силы).

Исходя из этого, видно, что приоритетными на предприятии должны быть резервы улучшения использования живого труда (рабочей силы), так как и качественное выполнение технологических операций производственного процесса, и организация труда и управления на предприятии находятся в прямой и непосредственной зависимости от человека.

Производительность труда, будучи важной характеристикой трудовой деятельности человека, неразрывно связана как с применяемыми средствами производства, так и с психофизиологическим и социальным аспектами труда, которые являются показателями его эффективности.

Психофизиологический аспект эффективности труда заключается в безвредном воздействии на человека условий труда, достаточной содержательности труда, в возможности физического и умственного развития. Социальный аспект предполагает развитие и совершенствование знаний и умений человека в процессе труда. Поэтому эффективность труда не только предполагает учет экономного использования труда, но и неразрывно связана с качеством труда.

Например, Е.Г. Жулина¹ для расчета общего показателя эффективности труда использует формулу, предполагающую наличие в этом показателе качественной составляющей:

$$\dot{E} = \frac{Q}{x_{\text{д\ddot{a}a}}} \cdot \dot{K}, \quad (1)$$

где ЭТ - эффективность труда;

Q - объем выполняемой работы в единицу времени;

$x_{\text{д\ddot{a}a}}$ - численность рабочих, занятых в данном процессе;

K - показатель качества труда.

Таким образом, при прочих равных условиях организации производственного процесса, эффективность труда будет тем выше, чем выше показатель качества труда занятых в этом процессе рабочих. Значит, отличием эффективности труда от производительности труда является то, что она учитывает качественную сторону результата труда.

По нашему мнению, "качество труда" - это экономическая категория, отражающая уровень развития рабочей силы и ее качественных характеристик, которая реализуется посредством сложности и интенсивности труда. При этом основой формирования сложного труда и повышения его качества являются знания работника и соответствующие навыки работы, то есть квалификация, и длительная практика.

На промышленных предприятиях понятие "качество труда" используется как обобщенная характеристика квалификационной сложности труда в целях дифференциации уровня заработной платы. Термин "качество труда" применяют также как признак качества исполнения работы. Понятия качественный и некачественный труд могут быть синонимами понятий годная (качественная) и негодная (некачественная) продукция. Поэтому качество и сложность применяемого труда приобретают все большее значение для выпуска конкурентоспособной продукции. В современных условиях производства производительность труда и качество труда неотделимы от качества продукции.

В западной экономической науке категория "качество труда" наделяется свойствами, определяющими уровень развития способностей человека к труду.

Например, Дж.С. Милль², рассматривая категорию "качество труда", подчеркивал, что на эффективность и качество труда влияют как нравственные черты работников, так и их умственное развитие. К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю³ дают более широкое определение качества труда, отмечая, что его характеристиками являются "...здоровье, решительность, образование и подготовка, а также отношение к труду".

Приведенные высказывания характеризуют именно те свойства рабочей силы, которые могут быть определены термином "качество рабочей силы", т.е. определенный уровень развития профессионально - квалификационных качеств человека, позволяющих ему выполнять определенные виды труда соответствующей сложности и интенсивности, в условиях существующего на конкретном предприятии способа производства.

В течение последних 10-15 лет производственно-техническая база российских промышленных предприятий обновлялась крайне слабо из-за недостатка инвестиций. В силу специфических особенностей, присущих отрасли машиностроения, именно машиностроительным предприятиям было особенно сложно выживать в условиях формирования рыночных отношений.

Важнейшими проблемами российского машиностроения являются сложности реализации изготовленной продукции из-за ее низкого качества и, соответственно, низкой конкурентоспособности, низкая производительность труда, кадровые проблемы (старение рабочих кадров и отсутствие притока молодых из-за снижения авторитета и престижности рабочих профессий), устаревшее технологическое оборудование, не соответствующее мировым стандартам, невысокая его загрузка и малые инвестиции.

Проведенные автором исследования состояния производительности труда на машиностроительных предприятиях Самарской области показали, что уровень производительности труда в большей степени определяется субъективным фактором производства, а именно качеством рабочей силы. В цехах, где выполняются основные технологические операции по производству продукции, в течение последних 10-15 лет

оборудование обновлялось крайне незначительно, поэтому материально-технические факторы на выработку основных производственных рабочих оказывали достаточно слабое влияние, в основном выработка определялась субъективным фактором производства. Для рабочих как бы создавались равные возможности проявления своих личностных характеристик при работе на существующем оборудовании.

Исходя из этого, при проведении исследований влияния факторов производства на уровень производительности труда, на машиностроительных предприятиях Самарской области, автор счел возможным ввести в корреляционно-регрессионную модель зависимости уровня производительности труда от определяющих его факторов, только субъективные факторы производства. Из всего множества субъективных факторов, влияющих на уровень выработки основных производственных рабочих, были выбраны те качественные характеристики рабочей силы, которые, во-первых, могут быть количественно выражены, во-вторых, используются при проведении кадрового учета на предприятии.

$$\hat{Y} = a + b_1 \cdot M + b_2 \cdot N + b_3 \cdot L + b_4 \cdot K, \quad (2)$$

где \hat{Y} - уровень производительности труда;

M - уровень квалификации;

N - стаж работы по специальности;

L - уровень образования;

K - возраст.

Предложенная корреляционно-регрессионная модель (2) может служить основой прогнозирования и планирования уровня производительности труда как каждого конкретного рабочего, так и всего предприятия в целом. С ее помощью можно оценить ожидаемую эффективность работы на каждом рабочем месте, а также проследить влияние изменения качественных характеристик рабочей силы (на 1 разряд, на 1 год и т.д.) на уровень производительности труда.

Результаты проведенных исследований показали, что выбранные для анализа четыре фактора, характеризующие качество рабочей силы, определяют от 93 до 95% уровня производительности труда основных производственных рабочих, и только 5-7% связаны с другими личностными характеристиками рабочей силы⁴.

В настоящее время предприятия машиностроения Среднего Поволжья как никогда испытывают высокую потребность в повышении качества рабочей силы, так как изменение экономических условий, повышение требований к качеству и эксплуатационным характеристикам отечественных изделий машиностроения подразумевают, в первую очередь, рост квалификационного уровня работников. Как показала производственная практика, качество продукции не может быть улучшено только посредством усиления контроля со стороны контрольных служб предприятия. Улучшение качества продукции может быть достигнуто только тогда, когда каждый работник будет прилагать к этому максимум усилий и нести ответственность за качество выполняемой работы.

Например, на автомобильных заводах Среднего Поволжья особое место в среде рабочих отрасли всегда занимало поколение в возрасте 40-45 лет и старше, обладающее большим жизненным и производственным опытом. Формирование трудовых традиций и их передача от старших поколений молодым работникам являлись важным стабилизирующим

фактором, оказывающим влияние на отношение к труду, качеству продукции и, в конечном счете, на развитие автомобильной промышленности в целом⁵.

Отток рабочих кадров с автомобилестроительных предприятий Среднего Поволжья, происшедший в сложные годы становления и развития рыночных отношений из-за низкой оплаты труда, несвоевременности ее выплаты или ее отсутствия, а также низкой заинтересованности работников в повышении квалификационного уровня, отсутствия стимулирования высококвалифицированного труда, резко повлияли на качественный состав рабочей силы предприятий, и, как результат, на качество производимой продукции. Предприятия испытывали сложности в конкуренции с зарубежными автомобилями, и как следствие, в сбыте своей продукции даже на внутреннем рынке.

В последние годы отличительной чертой современного производства является его сильная зависимость от качества рабочей силы, и форм ее использования. Современное производство требует от рабочих таких качеств как высокое профессиональное мастерство, ответственность за качество готовой продукции, знание техники и организации производства, способность принимать самостоятельные решения. Поэтому в повышении эффективности производства на промышленных предприятиях автомобильной промышленности Средневолжского региона свою решающую роль должны сыграть процессы, связанные с совершенствованием качества рабочей силы. В связи с этим на данных предприятиях обозначились тенденции предпочтительности набора рабочих кадров из числа выпускников учебных заведений системы профессионального образования, обученных по требуемым профессиям и специальностям, в соответствии с заключенными договорами. К будущим рабочим кадрам предприятия предъявляют требования обязательного обучения и прохождения практики непосредственно на производстве для достижения необходимого квалификационного уровня.

По оценкам специалистов, в последние годы на предприятиях автомобильной промышленности Среднего Поволжья стали заметны положительные изменения в уровне квалификации работников. Увеличился удельный вес рабочих высоких разрядов, уменьшилось число и удельный вес малоквалифицированных и неквалифицированных рабочих. Увеличилось число рабочих широкого профиля. Тем не менее, исследования показывают, что доля рабочих высокой квалификации на отечественных предприятиях автомобилестроения значительно меньше, чем у зарубежных конкурентов.

За последние годы в среде работников автомобильных предприятий Средневолжского региона вырос также уровень образования. Но само по себе повышение образовательного уровня работников хотя и положительно влияет на рост профессионального мастерства, на качество выпускаемой продукции может влиять лишь косвенно. Тогда как от уровня квалификации работника напрямую зависит эффективность производственного процесса. Однако, опережающий рост уровня образования рабочих очень выгоден предприятию, так как способность быстро прочесть и освоить инструкцию, в современном промышленном производстве важнее физической силы. Рабочий с высшим образованием социально более ответственен, поскольку предвидит последствия своих действий как для себя, так и для окружающих, и отвечает за них. В случае необходимости его можно поставить на другое рабочее место, направить в другой цех. Его интеллектуальный потенциал позволяет быстро осваивать новые виды работ.

Но исследования, проведенные специалистами на предприятиях автомобильной промышленности Средневолжского региона, показывают, что темпы роста уровня образования работников предприятий, все же невысокие, что, вероятно, вызвано следующими причинами:

1) низкий уровень образования работников отрасли, который изначально был сформирован еще в 80-е годы;

2) малая привлекательность рабочих профессий для выпускников высших и средних специальных учебных заведений, которые не видят возможности реализовать себя в этих условиях⁶.

Среди промышленных предприятий Российской Федерации автомобилестроительный сектор машиностроения Среднего Поволжья является одним из наиболее перспективных. Автомобилестроение Среднего Поволжья - это высокотехнологичное поточно-массовое производство, составляющее весьма значительную часть промышленного потенциала России.

В автомобильной промышленности проблемы производства продукции и расширения рынка (особенно в части производства и продажи легковых автомобилей) связаны с повышением их качества до мирового уровня при сохранении относительно низких цен для небогатого российского покупателя.

Наиболее современное и технически передовое предприятие автомобилестроительного сектора машиностроения Среднего Поволжья - это ОАО "АВТОВАЗ", имеющее высокоавтоматизированное и регламентированное крупносерийное производство. Производство автомобилей на ОАО "АВТОВАЗ" приносит немалый доход в бюджеты всех уровней. По приблизительным подсчетам доля налоговых платежей завода в федеральном бюджете составляет более 1%, а в городском бюджете - более 50%. Чтобы удержать свои позиции на рынке, ОАО "АВТОВАЗ" должен тратить немалые средства на развитие своей производственной базы.

В современных условиях промышленного производства, связанных с воздействием на все сферы человеческой деятельности научно-технического прогресса, промышленные предприятия в своей стратегии повышения роста производительности труда в значительной степени должно ориентироваться на повышение технического уровня производства. Поиск резервов при этом может иметь самые разнообразные направления: использование нового прогрессивного оборудования, и связанных с ним новых технологий, модернизация существующего оборудования. Однако рост технического уровня производства и его фондовооруженности может быть экономически обоснован только при условии обеспечения соответствующего роста фондоотдачи. Все это, разумеется, требует дальнейшего развития системы подготовки и переподготовки рабочих кадров предприятия, которая предусматривает повышение уровня их квалификации, творческого развития, и даже возможности удовлетворения профессиональных амбиций.

Научно-технический прогресс неразрывно связан с появлением новой техники, технологий и продукции, с ростом квалификации кадров и является процессом непрерывным, проявляющимся на каждом новом витке развития производства в виде наличия резервов неиспользованных предприятием возможностей. Внедрение достижений научно-технического прогресса оказывает значительное влияние на рост производи-

тельности труда. Оно проявляется в использовании экономичного оборудования и современных технологий, что способствует экономии живого труда (зарплата) и увеличению прошлого труда (амортизация). Научно-технический прогресс является тем источником роста производительности труда, который не имеет предела.

Научно-техническая революция на современном этапе производства оттесняет на задний план естественные природные и общественные условия, влияющие на производительную силу труда. Она резко повышает роль орудий труда, технологий, информационных потоков, науки, и их технологического применения в производстве, роль общих и профессиональных знаний работников. Она ведет к качественным изменениям рабочей силы в результате внедрения в производство современной науки и техники. Мобилизация всех, не только технических, но и организационных, экономических и социальных факторов создают предпосылки для значительного повышения производительности труда и качества производимой продукции.

ОАО "АВТОВАЗ", как предприятие наиболее привлекательное для инвесторов, в связи с переходом на новые модели автомобилей может позволить себе значительное повышение технического уровня производства. Исследования, проводимые автором на предприятии, показали, что цехи, выпускающие новые модификации автомобилей, таких как семейства автомобилей "Калина", "Приора", "Шевроле - Нива", не только оснащены новейшим оборудованием, но и обеспечивают лучшие условия труда работающих, что повышает психофизиологический аспект эффективности труда - его содержательность и безвредное воздействие на рабочих. Работа на новом оборудовании предусматривает наличие у рабочих принципиально новых знаний и умений для качественного выполнения операций технологического процесса по изготовлению продукции, что указывает на повышение социального аспекта эффективности труда. Повышение психофизиологического и социального аспекта эффективности труда непременно должно сказаться и на качестве труда и на его эффективности.

Поэтому представляется интересным проведение исследований комплексного влияния ряда объективных и субъективных факторов производства на уровень производительности труда основных производственных рабочих, выполняющих одинаковые технологические операции в производствах различных по технической оснащенности.

Значение факторов, влияющих на изменение производительной силы труда, на различных этапах развития промышленного производства существенно меняется. И, поскольку на современном этапе производства, производительная сила труда возрастает в результате применения более совершенных средств производства, обеспечивая снижение технологической трудоемкости продукции, в корреляционно-регрессионную модель, дающую количественную оценку степени тесноты и направленности связи между производительностью труда (Y) и факторами, определяющими ее уровень, наряду с субъективными факторами производства, нужно включить новые дополнительные факторы ее роста, такие как: фондовооруженность труда, коэффициент использования производственной мощности, коэффициент использования металла, удельный вес потерь от брака в себестоимости продукции, трудоемкость выполнения технологических операций, удельный вес рабочих в общей численности работающих на предприятии.

При выборе факторов для корреляционно-регрессионной модели, автор исходит из тех соображений, что:

1) все перечисленные рекомендуемые для анализа показатели количественно измеримы;

2) число показателей вполне достаточно для проведения корреляционно-регрессионного анализа;

3) теоретическое обоснование рекомендуемых для анализа показателей может позволить сделать вывод о том, что они оказывают наиболее существенное влияние на динамику производительности труда.

Применение такого состава факторов даст автору возможность проанализировать изменение производительности труда как за счет вложения предприятием средств в основные производственные фонды, так и за счет повышения эффективности использования живого труда.

Расчеты, полученные с использованием корреляционно-регрессионных моделей с предложенным составом факторов, позволят сделать вывод о том, насколько перспективы развития промышленных предприятий и, в частности, предприятий машиностроения, должны определяться модернизацией и техническим перевооружением производства, и как количественно каждый из факторов связан с ростом производительности и эффективности труда.

* * *

¹ Жулина Е.Г. Экономика труда. Курс лекций: Учеб. пособие для вузов. М., 2006.

² Милль Дж.С. Основы политической экономии. М., 1980. Т. 1.

³ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы, политика. М., 1992. Т. 2.

⁴ Краснопевцева И.В. Совершенствование методов оценки качества рабочей силы промышленных предприятий как инструмента управления производительностью труда (по материалам машиностроительных предприятий Самарской области): Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Тольятти, 2006.

⁵ Плеханов И. П., Ямашев В. М. Автомобильная промышленность Среднего Поволжья 1991 - 1998: кадровый потенциал. 2003.

⁶ Там же.

К.П. Мартьянов
*Самарский государственный
экономический университет*

МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АППАРАТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАПРАВЛЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Вопросы формирования оценки эффективности существующего организационно-технического уровня производства (ОТУП) а так же эффективности предлагаемых мероприятий организационно-технического развития (ОТР), целесообразно проводить по всем уровням иерархии управления:

- на уровне предприятия это анализ ОТУП, возможностей его экономического роста и привлечения инвестиций на управляемое предприятие в целях повышения чистой прибыли и капитализации;

- на уровне производства это вопросы совершенствования всей технологии производства конкретной продукции или отдельных ее частей, включая межцеховую кооперацию;

- на уровне цеха это вопросы сокращения цеховой себестоимости продукции, совершенствование расстановки рабочих и соответствия выполнения конкретных операций технологии.

- на уровнях участка и бригады это вопросы сокращения времени, трудоемкости и улучшения условий труда на отдельных рабочих местах;

- на уровне рабочего места круг вопросов анализа эффективности проекта сводится к анализу его влияния на производительность труда.

Таким образом, можно сформировать последовательность движения управленческих решений развития от их генерирования на уровне предприятия до анализа ее влияния на рабочее место. При этом становится ясно, что конкретные действия развития осуществляются именно на уровне рабочего места. Следовательно, оценить ОТУП и эффективности проводящихся и планируемых мероприятий ОТР, означает оценить эффективность мер развития совокупности рабочих мест.

По нашему мнению, концептуальная модель принятия решений по запуску программ или отдельных мероприятий ОТР должна идти по принципу "снизу-вверх", т.е. "узкие места" должны быть выявлены начиная с рабочего места и далее вверх по структуре иерархии. Подобная модель должна отталкиваться от внутренних факторов, присущих организации, но с другой стороны, должна включать в себя элементы оценки эффективности мероприятий исходя из положения предприятия на рынке (через включение показателей NPV, IRR, S, и др.).

По сути, все недостатки производственного процесса, оцениваемые в показателях организационно-технического уровня, проявляются в конечном итоге в наличии межоперационного времени. Такое время характеризует простой оборудования и рабочего между осуществлением операций¹, которое возникают из-за неверного использования составляющих факторов рабочего места:

- неправильной организации рабочего места;
- недостаточного обеспечения рабочего места;
- сбоям в обслуживании рабочего места;
- ошибок в организации труда на рабочем месте.

Исходя из данных положений, алгоритм расчета должен начинаться с выявления наличия межоперационного времени на рабочем месте.

Анализируя деятельность рабочего за смену, можем записать:

$$t_{\text{шт}} \cdot q \cdot x_0 = 8, \quad (1)$$

где $t_{\text{шт}}$ - нормативное время на изготовление одной детали;

q - количество деталей;

x_0 - потери времени (межоперационные).

Очевидно, что за 1 смену производство этих переменных будет равно 8 (8 часов рабочего времени).

Зависимость выработки от межоперационных потерь времени можно выразить из уравнения 1 в виде параболической зависимости:

$$q = \frac{8}{t_{\text{об}} \cdot x_0}, \quad (2)$$

где $t_{\text{об}} = \text{const}$, $x_0 \in [1; +\infty)$.

Графическая интерпретация зависимости представлена на рис. 1.

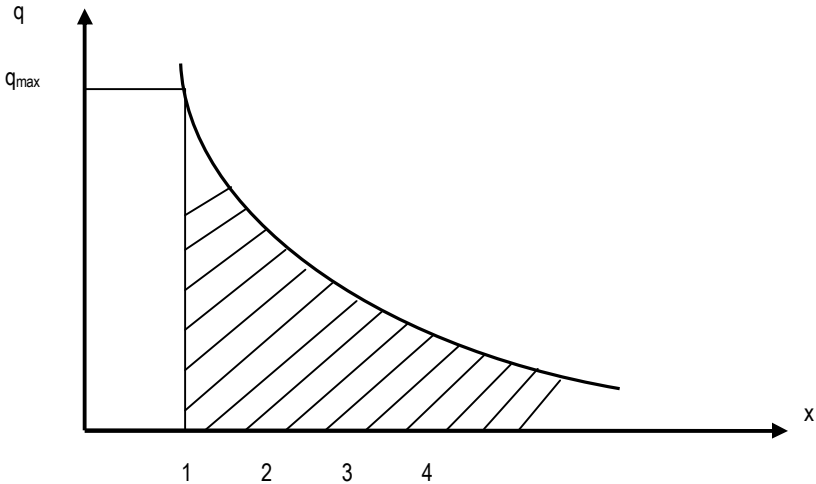


Рис. 1. Зависимость выработки от межоперационных потерь времени

q_{max} - максимальное количество деталей, изготавливаемых за одну смену при отсутствии межоперационных потерь времени ($x=1$).

Очевидно, что для каждой единицы оборудования будет своя определенная зависимость выработки от потерь рабочего времени.

При анализе эффективности функционирования рабочего места необходимо:

- 1) определить величину x_0 ;
- 2) выявить факторы, определяющие x_0 ;
- 3) величину x_0 представить как сумму составляющих ее параметров, выявленных в п. 2.

Для обозначения составляющих x_0 вводим переменные $x_1, x_2, x_3, x_4 \dots x_n$.

x_1 - организация рабочего места;

x_2 - обеспечение рабочего места;

x_3 - обслуживание рабочего места;

x_4 - организация (и оплата) труда на рабочем месте;

x_n - другие возможные составляющие потерь рабочего времени.

Полагаем, что

$$X_0 = X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + \dots + X_n. \quad (3)$$

Для определения путей организационно-технического развития необходимо выявление средних значений $x_1, x_2, x_3, x_4 \dots x_n$ в общей структуре x_0 .

Графически можем изобразить следующим образом (рис. 2).

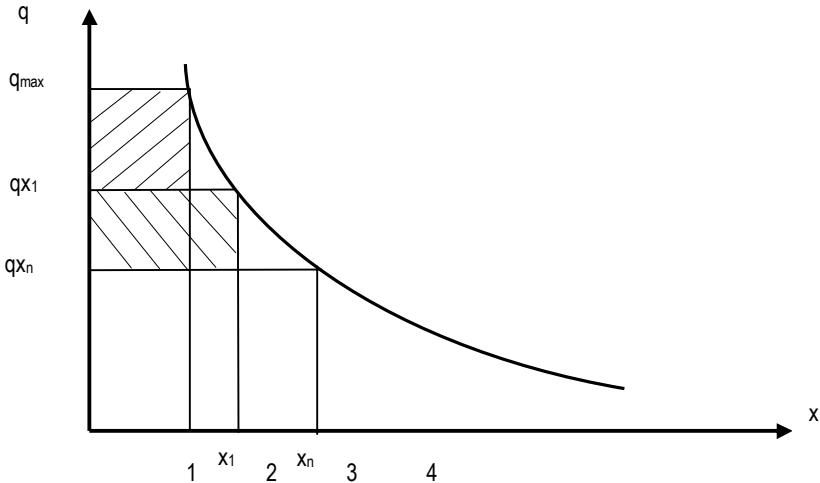


Рис. 2. Влияние отдельных составляющих x_0 на выработку

Отрезок 1- x_1 на оси абсцисс - значение фактора x_1 , соответственно отрезок на оси ординат $q_{x_1} - q_{max}$ численно соответствует влиянию фактора x_1 на выработку, аналогично для фактора x_n и т.д.

Для поставленной задачи необходимо провести статистический эксперимент, целью которого является измерение потерь рабочего времени. Если из формулы (2) видим, что x_0 больше 1, то целесообразно начать проведение эксперимента.

Необходимо проведение измерений на уровне рабочего места с последующим переходом к более высоким уровням иерархии. Для этих целей необходимо разбить имеющуюся совокупность объектов исследования (множество станков цеха) на однородные группы - по видам станков. Эксперимент заключается в нахождении значений $x_1, x_2, x_3, x_4 \dots x_n$ по каждой группе станков с помощью метода "фотография рабочего дня".

Подробно рассмотрим порядок работы с одной выборкой совокупности (группой станков). Задаем количество станков, необходимое для репрезентативной выборки и длительность времени, в течение которого будут проводиться измерения. По своей сути, величина X - непрерывная величина, но измерить все множество значений X не представляется возможным, а также такая высокая точность для аналити-

ческих целей не нужна. Поэтому для упрощения эксперимента зададим конечное значение возможных исходов. Геометрически множество всех возможных значений дискретной случайной величины представляет конечную систему точек числовой оси. Пусть X_1 -дискретная случайная величина, возможными и единственными значениями которой являются числа $s_1, s_2 \dots s_n$ (измерения значения X_1 n раз определенный промежуток времени.)

Обозначим через p_i вероятности этих значений (т.е. p_i есть вероятность события, состоящего в том, что X принимает значение s_i), т.е.

$$P_i = P(X_1 = s_i), \quad (4)$$

где $i = (1, 2 \dots n)$.

События $X_1=s_i$ ($i=1, 2, \dots, n$), очевидно, образуют полную группу событий, поэтому

$$p_1 + p_2 + \dots + p_n = 1. \quad (5)$$

Соответствие между всеми возможными значениями дискретной случайной величины и их вероятностями есть закон распределения данной случайной величины. Для рассматриваемой группы станков закон распределения после проведения измерений зададим таблицей:

X	s_1	s_2	...	s_n
P	p_1	p_2	...	p_n

Результаты наблюдений сводятся в таблицы отдельно по каждому фактору.

Найдем математическое ожидание проявления фактора X_1 для каждого из станков рассматриваемой группы по формуле:

$$M(X_1) = \sum_{i=1}^n s_i p_i, \quad (6)$$

где $\sum_{i=1}^n p_i = 1$.

$s_1, s_2 \dots s_n$ - есть полный набор всех значений дискретной случайной величины X_1 ;

$p_1, p_2 \dots p_n$ - соответствующие им вероятности.

$M(X_1)$ - величина постоянная, она представляет числовую характеристику искомого фактора X_1 . Далее находим $M(X_1)$ для каждого станка. Математическое ожидание фактора X_1 является его средним значением.

Для того, чтобы проверить гипотезу о том, действительно ли на станке примерно одинаковые потери времени под влиянием фактора X_1 каждый день, мы должны проанализировать размах вариации. Для этого вычислим дисперсию и среднее квадратическое отклонение по каждому станку. Дисперсию вычислим по формуле:

$$D(X_1) = M \left\{ [s_i - M(X_1)]^2 \right\}. \quad (7)$$

Среднее квадратическое отклонение находим по формуле:

$$\sigma(X_1) = \sqrt{D(X_1)}. \quad (8)$$

Известно, что $D(X)$ и $\sigma(X)$ служат мерой рассеяния (разброса) значений дискретной случайной величины X . При малой дисперсии почти достоверно, что значения случайной величины концентрируются около ее математического ожидания (за исключением, быть может, малого числа отдельных значений). По вычисленной нами $D(X)$ и $\sigma(X)$ можем судить, верна ли гипотеза о том, что каждый день рабочий теряет на станке определенное количество времени под влиянием фактора X_1 .

После анализа достоверности гипотезы (если получаем, что гипотеза достоверна) рассчитываем значение фактора X_1 для всей группы станков как среднее \bar{X}_1 . Предлагается рассчитывать \bar{X}_1 по формуле средней геометрической из $M(X_1)$:

$$\bar{X}_1 = \sqrt[m]{\prod_{j=1}^m M(X_1)_j}, \quad (9)$$

где $M(X_1)_j$ - математическое ожидание для j -го станка;
 m - количество станков.

Аналогично рассчитываются потери времени на данной группе станков под влиянием факторов X_1, X_2, \dots, X_n .

В итоге мы можем вычислить интегральную величину $X_{\text{инт}}$ потери рабочего времени под влиянием всех факторов от X_1 до X_n , по формуле:

$$X_{\text{инт}} = \sum_{i=1}^n \bar{Q}_i. \quad (10)$$

Достоверность расчетов можем проверить, сравнивая X_0 , вычисленную по формуле (2) с $X_{\text{инт}}$. Должно выполняться условие:

$$X_0 \approx X_{\text{инт}}. \quad (11)$$

Анализируя полученный результат видим, что по сути, $X_{\text{инт}}$ является вектором с координатами X_1, X_2, \dots, X_n . Таким образом,

$$X_{\text{инт}} = \{X_1, X_2, \dots, X_n\}. \quad (12)$$

Из теории векторного пространства мы знаем, что каждый вектор X трехмерного пространства может быть задан тремя координатами X_1, X_2, X_3 . Если обобщить это свойство, то приходим к понятию n -мерного вектора. Знаем, что упорядоченная система n чисел $X = \{X_1, X_2, \dots, X_n\}$ называется n -мерным вектором, а числа X_1, X_2, \dots, X_n - являются координатами вектора.

Назовем найденный нами вектор $X_{\text{инт}} = \{X_1, X_2, \dots, X_n\}$ вектором необходимых мероприятий организационно-технического развития. Определим вектор необходимых мероприятий организационно-технического развития (ВОТР) как вели-

чину, координаты которого, представленные как совокупность факторов X_1, X_2, \dots, X_n , указывают необходимое направление в сфере организационно-технического развития. То есть, анализируя такой вектор, мы можем выявить "узкие места" организации производства и на основе этого анализа предложить необходимые мероприятия организационно-технического развития.

Мы рассмотрели алгоритм нахождения ВОТР для одной группы станков (например, для фрезерных). Далее, по такому же алгоритму находим ВОТР по оставшимся группам оборудования. Рассчитав ВОТР по каждой группе, мы уже можем анализировать результаты и видеть, какие факторы (недостатки организационно-технического уровня) вызывают потери рабочего времени, и соответственно, разрабатывать необходимые для устранения этих нежелательных факторов мероприятия.

Чтобы получить интегральный результат по цеху, рассчитаем значение ВОТР по цеху ($X_{ц}$), можем применить правила сложения векторов:

$$x + y = \{x_1 + y_1, x_2 + y_2, \dots, x_n + y_n\}. \quad (13)$$

Но так как нам необходимо учесть, что группы станков имеют неодинаковую численность, считаем, что в формулу (13) нужно ввести коэффициент α_i , учитывающий вес группы в исследуемой совокупности.

$$\alpha_i = \frac{u_i}{k}, \quad (14)$$

где u_i - количество станков в i - группе,

k - количество оборудования в цехе.

Таким образом, формула (13) для нашего исследования будет представлена в виде:

$$X_{\text{ц}} = \bar{X}_{\text{ц}} \cdot \alpha_1 + \bar{X}_{\text{ц}} \cdot \alpha_2 + \dots + \bar{X}_{\text{ц}} \cdot \alpha_m = \left\{ \begin{array}{l} X_{1\text{г}} \cdot \alpha_1 + X_{2\text{г}} \cdot \alpha_2 + \dots + X_{m\text{г}} \cdot \alpha_m, \dots, X_{n\text{г}} \cdot \alpha_1 + \\ X_{n2\text{г}} \cdot \alpha_2 + \dots + X_{nm\text{г}} \cdot \alpha_m \end{array} \right\}, \quad (15)$$

где n - количество факторов влияния;

m - количество групп оборудования;

$X_{ц}$ - ВОТР цеха.

При необходимости можно рассчитать ВОТР и по предприятию в целом. По нашему мнению, ВОТР по предприятию рассчитывать нецелесообразно, так как информация будет в очень большой степени агрегирована и усреднена, и вследствие этого непригодна для анализа с целью разработки мероприятий ОТР.

* * *

¹ При этом необходимо пояснить, что мы говорим только о потерях времени, условно предполагая, что все технические условия, такие как режимы резания, система СПИД и др. соответствуют разработкам технологии.

ФАКТОРЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Следствием роста производительности труда является снижение стоимости единицы изделия. Удешевление продукции при сохранении и улучшении ее качества является важным фактором конкурентоспособности предприятия. Добиться же роста производительности труда можно путем внедрения новой техники, технологий, то есть в результате НТП. Поэтому в современной экономике конкурентная борьба между корпорациями сосредоточена в области технического прогресса, совершенствования технологий.

Одним из показателей, характеризующим уровень развития техники, являются инвестиции в основной капитал. В 2006 году инвестиции в основной капитал по Российской Федерации составляли 113,7 % от уровня 2005 года. По Самарской области этот показатель составляет 115,5 %¹. Тенденция положительная, происходит увеличение основного капитала.

Однако важна не только количественная, но и качественная характеристика основного капитала. Фактором роста производительности труда является создание передовых технологий. Для развития современной экономики России важно создание отечественных передовых технологий, передовой техники. Рассмотрим динамику разработки передовых технологий в Самарской области. Мы, к сожалению, можем говорить об отставании в создании новых технологий, техники.

Создание передовых производственных технологий в Самарской области*

Показатели	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Число организаций, создавших технологии	-	7	10	9	11	8	8	11
Всего созданных передовых технологий	64	34	45	67	57	49	32	51

* Самарский статистический ежегодник / Самар. обл. ком. гос. статистики. Самара, 2005. С. 592.

Как показывают данные, количество создаваемых передовых технологий в течение 8 лет не растет, а колеблется примерно на одном уровне. Но если мы говорим о необходимости роста производства отечественной продукции, в том числе продукции машиностроения, то новые технологии, техника являются необходимым условием экономического роста. Создают же новые технологии люди. Поэтому остановимся более подробно на взаимосвязи человеческих ресурсов, производительности труда и научно-технического прогресса.

Важным фактором роста производительности труда является управления человеческим капиталом. В XXI веке управление человеческим капиталом выдвигается в число критических факторов экономического успеха. Формальный анализ таких основных факторов производительности труда, как выход продукции, используемые ресурсы - труд, капитал, технология, - сразу обнаруживает, что более половины этих

факторов непосредственно связаны с производительностью труда. За любым самым совершенным оборудованием, новейшей технологией стоит человек. Именно от его знаний, умений, творческих возможностей, отношения к работе зависит производство качественной продукции, сокращение издержек производства, а, в конечном счете, повышение производительности труда.

Нельзя, конечно, преуменьшать значение техники и технологии для роста показателей производительности труда. Но бесспорно, что все богатые возможности, представляемые в этой области научно-техническим прогрессом, являются, по сути дела, лишь возможностями потенциальными. На практике реализация этих возможностей зависит от многих условий и ведущую роль играет здесь именно человеческий фактор. Материализовать конструкторские разработки призваны рабочие, их руки и разум. У рабочих большой опыт решения производственных проблем. Они активно участвуют в изобретательстве и рационализаторстве. Поэтому необходимо уделять первостепенное значение повышению квалификации работников.

Идеи и практические методы, предложенные Ф. Тейлором, базировались на таких факторах достижения высоких показателей производительности труда, конечной эффективности производства, как техника, технология и оптимальные приемы и методы организации. Большое внимание уделялось профессиональной подготовке инженеров, конструкторов и управляющих. Считалось, что требуемого уровня производственных показателей можно достичь, создав хорошо организованные ("оптимальные") системы производства и управления. В соответствии с традиционными взглядами жесткие рамки этих систем должны поставить любого рабочего в такие условия, когда он, точно выполняя скрупулезно разработанные должностные инструкции и команды руководителей, будет работать в "оптимальном режиме", а показатели его труда будут соответствовать запланированным.

Подобные взгляды господствуют в американской промышленности и, несмотря на развитие социально-психологических направлений в менеджменте, являются по сути дела прямым отражением тейлористского взгляда на человека как на "придаток машины". Однако в 1970-1980-е гг. происходит определенная переориентация, изменение традиционных взглядов на организацию производства и роль в ней человеческого фактора. В настоящее время зарубежные менеджеры считают, что ни в коем случае нельзя экономить на обучении работников. Опыт наиболее преуспевающих в области качества и производительности американских фирм показывает, что расходы на повышение квалификации и образовательного уровня работников - самый эффективный вид капиталовложений, самая оптимальная инвестиция, а вовсе не обуза для бюджета корпорации.

Уже с начала 1970-х гг. стало очевидно, что использование потенциальных возможностей, предоставляемых бурным развитием науки, техники и технологии, в значительной мере ограничивается человеческим фактором: неумением или нежеланием персонала работать качественно и производительно, недостаток знаний и умений, недостаточно высокая квалификация работников. Одновременно выяснилось, что возможности совершенствования организационных структур, функций или методов управления (на которые всегда традиционно надеялся американский менеджмент в попытках повысить эффективность производства) далеко не безгранич-

ны, здесь также вставляли социальные проблемы, и, прежде всего, проблема мотивации, то есть заинтересованности рабочих в производительной и качественной работе.

Японская концепция активизации человеческого фактора строится на таких основных принципах, как "система управления на основе сотрудничества", "пожизненный найм", кружки качества, вложение предприятиями средств в социальную сферу, постоянное обучение работников. Японские рабочие за 10 лет работы в фирме имеют 500 обязательных учебных дней (то есть на каждый год в течение 10 лет 50 дней рабочий не работает, а учится). Большинство проходит курс обучения без отрыва от производства. Таких подготовленных работников, владеющих методологией решения проблем, на японских предприятиях в шесть раз больше, чем в США. К.Исикава в книге "Японские методы управления качеством продукции" пишет: "Я не устаю повторять, что управление качеством начинается с подготовки кадров и заканчивается подготовкой кадров"². Японцы активно используют статистические методы для контроля качества продукции. Они развернули массовое обучение персонала во всех отраслях промышленности статистическим методам и, судя по всему, они широко применяются.

Из анализа приведенных выше концепций, можно сделать вывод, что в настоящее время вопрос вовлечения работников в управление предприятием, и как необходимое для этого условие, повышение квалификации работников, является необходимым условием для повышения производительности труда, а также качества труда и, как следствие, прибыли. Однако для того, чтобы в полной мере использовать творческие возможности трудящихся, необходимо решить проблему квалификации кадров. Современные масштабы и темпы научно-технического прогресса повышают требования к уровню квалификации кадров от рядовых рабочих до руководителей производства.

Компонентами трудового потенциала являются здоровье, организованность, образование, профессионализм, творческий потенциал, активность, ресурсы рабочего времени. Примеры характеристик трудового потенциала представлены в таблице.

В эпоху НТР особенно велика степень взаимозависимости уровня подготовки кадров и технической стороны производства. С практической точки зрения чрезвычайно важно выявить оптимальное соотношение между квалификацией исполнителя и технологией производства. Если квалификация работника оказывается выше требований производства, он не получает должного морального удовлетворения от такого труда, отсутствуют стимулы к повышению квалификации. Недоиспользование работников означает не только чистые потери общества в виде "излишней" квалификации исполнителя, но и влечет за собой неблагоприятные социальные последствия, приводит к текучести кадров. Если квалификация исполнителя ниже требований производства, появляется стремление к повышению уровня образования. Однако с другой стороны, работники низкой квалификации имеют меньший творческий потенциал, чем работники высокой квалификации в силу недостатка опыта, знаний производственного процесса. Поэтому повышение квалификации должно быть непрерывным процессом, обучение должно продолжаться на протяжении всей жизни человека.

Характеристики трудового потенциала

Компоненты трудового потенциала	Объекты анализа и соответствующие им показатели		
	Человек	Предприятие	Общество
Здоровье	Трудоспособность	Потери рабочего времени из-за болезней и травм Затраты на обеспечение здоровья работников	Средняя продолжительность жизни Затраты на здравоохранение Выплаты по листам временной нетрудоспособности Смертность по возрастам
Организованность	Аккуратность, дисциплинированность, бережливость, обязательность, порядочность	Управление и организация производства Производственный травматизм, потери рабочего времени и материальных средств из-за низкой трудовой дисциплины Чистота Исполнительность Качество продукции	Качество законодательства. Качество дорог и транспорта Соблюдение договоров и законов
Образование	Количество лет учебы в школе и в вузе	Доля специалистов с высшим и средним образованием в общей численности работающих	Среднее количество лет обучения в школе и вузе Доля населения, имеющего высшее образование Доля учащейся молодежи Доля затрат на образование в гос. бюджете
Профессионализм	Уровень квалификации (разряд, ученая степень, звание и т.п.)	Затраты на повышение квалификации персонала Потери от брака	Доходы от экспорта. Потери в результате аварий.
Творческий потенциал	Творческие способности	Участие в изобретательстве и рационализации	Доходы от авторских прав. Темпы технического прогресса.
Активность	Стремление к реализации творческих способностей	Количество изобретений, патентов, рационализаторских предложений, новых изделий на одного работающего	Количество патентов и международных премий на одного жителя страны
Ресурсы рабочего времени	Время занятости в течение года	Количество работников Количество отработанных человеко-часов в год	Доля трудоспособного населения Количество занятых Уровень безработицы

Без систематического повышения производственной квалификации и культурно-технического уровня кадров невозможен рост производительности труда, развитие и совершенствование производства на базе точной и сложной техники.

Таким образом, высокая квалификация как специалистов, так и рабочих является необходимым фактором повышения производительности. Реализовать потенциальные возможности, предоставляемые научно-техническим прогрессом, можно лишь при выполнении двух необходимых условий. Во-первых, работники должны обладать определенными способностями (образование, уровень подготовки, квалификация) для того, чтобы иметь возможность производительно трудиться. Во-вторых, они должны иметь желание работать, то есть должны быть созданы условия, которые стимулировали бы достижение высоких показателей труда. Необходимо также, чтобы работники понимали значение повышения производительности. Опыт показывает, что уже само по себе объяснение рабочим важности и необходимости повышения производительности труда может производить положительный эффект.

Для выработки позитивного отношения к труду необходимо создать такие условия, чтобы работники рассматривали свою работу как осмысленную деятельность, которая является для них источником самосовершенствования, а также обогащает их профессиональные знания и планы роста. Система мотиваций должна развивать чувство принадлежности к организации.

Система мотиваций на уровне предприятия обычно основывается на следующих важных принципах:

- она должна создавать атмосферу доверия и открывать двустороннюю коммуникацию между менеджерами и рабочими: и те, и другие могут свободно выражать свою озабоченность и мнение и должны мотивироваться как группа; на предложения и проблемы рабочих должна быть положительная реакция руководства;
- она должна предусматривать гарантии занятости для всех рабочих при использовании систем повышения производительности;
- она должна предусматривать равные возможности для занятости и продвижения по должности, исключать дискриминацию и использовать в качестве основного критерия результаты труда;
- она должна обеспечивать рабочим оплату в соответствии с их результатами труда и признавать их вклад в успех организации; это означает справедливое распределение доходов от увеличения производительности;
- она должна защищать здоровье, безопасность труда и благополучие всех рабочих, обеспечивая чистые и безопасные условия работы и используя соответствующие профессиональные услуги по охране здоровья;
- она должна повышать профессиональное мастерство и способности рабочих, предусматривать программы обучения на рабочем месте и повышения квалификации.

Таким образом, расширение вложений в "человеческий капитал", формирование новых систем кадровой работы, создание и внедрение новых форм материального и морального стимулирования повышения производительности, рассмотрение подготовки персонала и проведения мероприятий по кадровому обеспечению как неотъемлемой части программы повышения производительности, практическое ис-

пользование рекомендаций современной социально-психологической науки, в том числе в области активизации творческого потенциала работников и их мотивации - все это формы современного подхода к решению проблем повышения производительности.

* * *

¹ Чупшева С. Место в рейтинге // Бизнес Поволжья. 2007. 31 марта. С. 4.

² Исикава К. Комплексное управление качеством: японский подход / Управление качеством на капиталистическом предприятии. М., 1988. С. 37.

С.А. Мост
*Самарский государственный
экономический университет*

УЧЕТ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

Во многих стран мира, в том числе и в России, 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-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% ВНП. По оценкам специалистов в России экономический ущерб от загрязнения среды составляет 10-15% ВНП.

Самарская область является одной из самых промышленно развитых в России, что во многом определяет ее статус как одного из наиболее экологически неблагоприятных регионов. На состояние окружающей среды в области влияет concentra-

ция 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, капролактамы, 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 "Электроцит" 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: Безьянская ТЭЦ, АО "Сызранский НПЗ", АО "Новокуйбышевский НПЗ", МП "Самароводоканал", АО "АВТОВАЗ", АО "Самара-энерго" и др. Многие предприятия Самарской области осуществляют проекты с инвестициями иностранного капитала, к ним относятся: АО "Новокуйбышевский НПЗ", АО "Этанол", АО "Сызранский НПЗ", АО "Строммашина", 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 2000-2006 гг. Если до 2000 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 "Обшаровская птицефабрика" - 3,6%; ООО "Тольяттикаучук" - 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.

М.А. Назаров, С.В. Федосеева
*Самарский государственный
экономический университет*

РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ БАНКА ДАННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ВУЗА*

В условиях переориентации экономики на инновационный путь развития, ключевым параметром которого является качественная информация, возрастает роль высших учебных заведений как в процессе генерирования новых знаний и создания инновационных продуктов, так и в процессе сбора и обобщения информации об имеющихся интеллектуальных ресурсах, вариантах их коммерческой реализации, перспективных инвесторах и покупателях.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта "Разработка системы мониторинга и технологического аудита объектов интеллектуальной собственности университетов", № 07-02-04033а.

На сегодняшний день следует признать, что не существует единой базы данных инновационных ресурсов страны, которая аккумулировала бы информацию по всем основным аспектам создания и коммерциализации инноваций, кроме того, часто подобные информационные базы отсутствуют даже в университетах, реализующих активную инновационную политику.

Сложившуюся ситуацию можно объяснить высокой трудоемкостью работ по осуществлению постоянного мониторинга участников инновационной цепочки и результатов их взаимодействия, что связано с отсутствием разработанной системы, а также эффективного инструментария сбора, обобщения и интерпретации информации.

Важным шагом на пути развития мониторинга является разработка новой системы сбора и анализа информации об инновационных разработках и объектах интеллектуальной собственности, одним из перспективнейших направлений которой должен стать мониторинг инновационного потенциала университетов, так как именно вузы и научно-исследовательские институты вносят наибольший вклад в развитие инновационной составляющей экономики страны.

Вместе с тем, проведение мониторинга и создание информационного банка данных об инновационных разработках является малоэффективным без проведения технологического аудита и оценки возможности коммерциализации продукта.

Технологический аудит позволяет исследовать как инновационный потенциал всего университета, так и возможность коммерциализации конкретной инновационной разработки, выбрав при этом наиболее эффективный и рациональный способ трансфера технологии в реальный сектор экономики. Таким образом, технологический аудит университета представляет собой комплексное обследование вуза, направленное на выявление инновационных продуктов (технологий) и осуществление объективной оценки их потенциала как объекта коммерциализации (трансфера) технологий.

Технологический аудит является наиболее распространенным методом оценки научного (в т.ч. инновационного), производственного и коммерческого потенциала предприятия (конкретной разработки) в мировой практике.

Важность проведение тщательного анализа и отбора технологий обусловлено небольшими объемами финансирования на начальном этапе исследований по сравнению с требуемыми объемами инвестиций для последующей коммерческой реализации проектов. Соотношение капиталовложений на стадии научно-исследовательской разработки и внедрения конечного продукта на рынок составляет по данным различных источников 1:20-50. При этом жизнеспособность нового продукта по результатам исследований определяется пропорцией 10:1 (из 10 наукоемких разработок лишь 1 имеет реальную коммерческую ценность и будет реализована в виде востребованной потребителем продукции, при этом некоторые источники предлагают еще более суровую пропорцию 100:1).

Цели и формы технологического аудита, как правило, напрямую зависят от стоящих перед аналитиками задач. Так, при проведении технологического аудита разработок университета основными задачами будут: выявление всех имеющихся разработок, сравнительная оценка их коммерциализуемости, а также разработка

стратегии по внедрению инноваций в коммерческий оборот. Таким образом, для университета, как для организации инновационной инфраструктуры, технологический аудит представляет собой не столько процесс сбора информации, сколько придание этой информации "добавленной стоимости", путем ее анализа, основанного на рыночных подходах.

Учитывая большое количество генерируемой наукоемкой продукции в рамках каждого вуза, логичным будет предположить, что процесс проведения технологического аудита будет варьироваться исходя из цели, которую ставит перед собой руководство университета, принимая решения осуществить такой анализ. Так, на этапе мониторинга и обзора имеющихся разработок и технологий целесообразно проводить обзорный анализ с целью выявления абсолютно бесперспективных разработок и таких продуктов, коммерциализация которых наверняка станет убыточной для университета. Социально значимые проекты должны анализироваться отдельно, так как часто их реализация не приносит прибыли даже в долгосрочном периоде, однако, такие приоритетные направления как, например, здравоохранение, часто финансируются за счет средств бюджета и/или внебюджетных источников, что позволяет смягчить негативный эффект.

В том случае, когда необходимо принять решение относительно выбора приоритетов использования инновационных продуктов исходя из степени их рыночного потенциала и перспективности коммерциализации, технологический аудит должен проводиться детально, акцентируя внимание на всех важных аспектах и характеристиках разработки.

Обобщенно, методология технологического аудита заключается в идентификации и оценке областей накопленного опыта и технологий путем опросов персонала, заполнении и анализе анкет технологического аудита по каждой оцениваемой инновационной технологии, выявлении перспективных возможностей и определении наиболее вероятных путей коммерциализации каждой из них.

Результатом проведения технологического аудита должен стать отчет о его проведении, в котором обобщается информация об оцениваемом инновационном продукте (технологии), включая его характеристику, анализ сильных и слабых сторон, сведения об аналогичных разработках на внешнем и внутреннем рынках, определение коммерческого потенциала разработки, основные плановые экономические показатели эффективности в случае коммерциализации, а также наиболее оптимальные варианты трансфера технологий.

В целом, проведение технологического аудита инновационных разработок поможет вузу избежать затрат, связанных с попыткой реализовать продукт (технологию), не имеющий коммерческого потенциала, позволит выявить приоритетные направления финансирования внутренних НИОКР и направить интеллектуальные и финансовые ресурсы на создание востребованной на рынке продукции, увеличить поступление доходов от коммерциализации своих научных достижений, а также повысить репутацию учебного заведения и его сотрудников.

РАЗВИТИЕ ЭНЕРГОКОМПЛЕКСА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В НАПРАВЛЕНИИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Проблемы энергосбережения на всех уровнях стали в очень большой степени влиять на экономические процессы в стране и, по сути, являются определяющими. Это приводит к тому, что работы по экономии всех видов энергоресурсов становятся более целенаправленными и, следовательно, более эффективными.

Однако нынешняя экономика России по-прежнему остается энергорасточительной. Только прямые потери энергоресурсов при добыче, транспортировке, переработке и потреблении достигают 30-40%. В России энергоресурсов потребляется больше в 3-4 раза на единицу произведенной продукции по сравнению с индустриально-развитыми странами. Эти показатели снижают конкурентоспособность нашей отечественной продукции на мировом рынке и не отвечают требованиям устойчивого развития экономики. В этих условиях энергосберегающие технологии становятся приоритетными направлениями развития науки, технологий и техники Российской Федерации.

Основная причина несистемной реализации мероприятий по экономии электроэнергии на машиностроительных предприятиях - недостаточно эффективная система управления энергетикой предприятия, а не отсутствие финансовых ресурсов. Мировая практика свидетельствует, что обеспечение энергетической эффективности основывается, прежде всего, на более совершенном управлении, а не только на технических решениях.

Следует разработать системную программу, которая была бы направлена не только на обеспечение надежного электроснабжения и эффективного использования электроэнергии, но и отражала необходимость проблемы энергетической безопасности предприятия.

Создание эффективной системы энергетического менеджмента на машиностроительном предприятии требует реализации ряда задач.

Во-первых, разработка энергетической политики предприятия, сформулированной в служебных документах, которая определяла бы направления деятельности отдела энергетика в современных экономических условиях, обязательства руководства предприятия и отдела, задачи энергетических служб, а также обязанности персонала. Энергетическая политика должна быть неотъемлемой частью общей политики управления предприятием.

Во-вторых, организация соответствующей структуры. В настоящее время в отделах главного энергетика большинства отечественных машиностроительных предприятий практически отсутствует энергетический менеджмент, отвечающий за экономическую безопасность и эффективность использования энергетических ресурсов,

поиск и реализацию современных технических и организационных решений. Необходимо также обеспечить тесное взаимодействие с производственным и старшим управленческим персоналом.

Главные функции отдела энергетического менеджмента: планирование, организация, контроль и координация процесса эффективного энергоиспользования и безопасного энергообеспечения, а также экономическое стимулирование персонала к сбережению электроэнергии. Все они должны базироваться на прогрессивном нормировании и энергетическом мониторинге. Энергоменеджеру следует организовывать работу, опираясь на существующие производственно-экономические службы предприятия и руководителей производственных цехов. В таблице приведены основные факторы, определяющие эффективность использования электроэнергии по трем основным направлениям энергосбережения

Факторы, определяющие эффективность использования электроэнергии по основным направлениям энергосбережения

Технико-технологические	Организационные	Социально-экономические
1. КПД оборудования	1. Системы и приборы учета электроэнергии	1. Квалификация персонала
2. Эластичность себестоимости, зависящая от изменения стоимости электроэнергии	2. Программа и политика энергосбережения	
3. Качество электроэнергии	3. Энергетически паспорт оборудования	2. Мотивация и стимулирование персонала
4. Экологичность	4. Стандартизация и сертификация в области сбережения электроэнергии	

В-третьих, разработка стандартов предприятия и программ, побуждающих к эффективному использованию электроэнергии. Существенным здесь является информационный барьер, который определяется мерой осознания актуальности проблемы энергосбережения всеми лицами, принимающими и реализующими решения. Поэтому крайне важны уровень подготовки специалистов предприятия, их обеспеченность информацией о новых эффективных технологиях. В противном случае реальное энергосбережение становится малоэффективным и несистемным. Разъяснительные и агитационные программы практически малозатратны и легко выполнимы. При этом результатом может стать значительное снижение затрат на топливно-энергетические ресурсы.

Внедрение механизма экономического стимулирования - необходимое условие активизации работы по энергосбережению. Для этого требуется всесторонняя поддержка руководства.

Необходимым условием активизации работы по энергосбережению является внедрение механизма экономического стимулирования. Для этого требуется всесторонняя поддержка руководства, которое должно осознавать важность энергетического менеджмента в повышении энергоэффективности предприятия.

Кроме организационных факторов уровень потерь энергии в машиностроении определяется также технико-технологическими факторами, которые подразумевают конструктивные особенности находящегося в эксплуатации оборудования, правильный разбор по мощности, производительности, типу. Уровень потерь здесь зависит в основном от того, насколько оборудование отвечает современным требованиям и правильно ли оно выбрано.

Проведенный на ряде отечественных машиностроительных предприятий анализ баланса установленной мощности двигателей токарных, сверлильных и фрезерных станков показал, что их номинальная мощность в среднем составляет соответственно 83, 74 и 67% общей суммарной мощности. Очевидно, что в общем балансе установленной мощности станков с ручным управлением наибольшую долю составляет мощность этих двигателей.

Согласно статистическим данным двигатели механизмов главного движения универсальных металлорежущих станков используются по мощности в среднем не более чем на 40%. Их систематические недогрузки приводят к значительному снижению коэффициента мощности сети и созданию большого неиспользуемого резерва мощности.

Проблема определения оптимальной мощности этих двигателей заключается в том, что основную часть времени станок работает в типовых режимах, когда они загружены лишь на 20-40% их установленной мощности. В то же время технологические возможности станка позволяют выполнять обработку деталей в тяжелых режимах нагружения, при которых требуемая мощность в 2-3 раза больше. Однако такие тяжелые режимы работы крайне редки.

При выборе методики расчета мощности рассматриваемых двигателей следует учитывать характер ее использования во времени как одного из основных параметров нагружения станка. По экспериментальным данным, несмотря на различие моделей универсальных станков, их типоразмеров и условий эксплуатации, существует устойчивая статистическая закономерность уменьшения времени использования мощности по мере увеличения ее значений. Это объясняется тем, что для универсальных станков характерно преобладание чистовых и получистовых операций над черновыми, занимающими в среднем около 10-15% общего времени работы.

Кроме того, значительная доля времени затрачивается на переходы и операции, не допускающие интенсивного использования мощности, а также на холостое вращение элементов привода. Завышение мощности выбираемого двигателя связано с тем, что при проектировании станка учитывается в первую очередь возможность его работы в тяжелых условиях. Однако расчет мощности электродвигателя необходимо проводить, ориентируясь на типовые режимы нагружения.

Кратковременные и длительные перегрузки, приводящие к недопустимому перегреву двигателя, требуют предварительной оценки их допустимости для конкретного станка. Такое предварительное прогнозирование позволит ответить на ряд важных вопросов: сколько рабочих циклов можно выполнить подряд на данном станке анализируемый нетиповой режим, сколько рабочих циклов можно выполнить подряд, не опасаясь отключения электродвигателя по причине недопустимого перегрева его обмоток, каким образом следует изменить параметры режима обработки, чтобы не выходить за пределы допустимого перегрева и т. д. Для этого следует разработать методику расчета мощности электродвигателей, позволяющую оценить возможность применения технологического режима обработки на конкретном металлорежущем станке.

Стратегически правильным является полномасштабное техническое перевооружение машиностроительных предприятий, основанное на современных технологиях (преимущественно отечественных). Оно потребует больших, чем при продлении ресурса, первоначальных инвестиций, однако в последующие годы позволит компенсировать затраты за счет снижения удельного расхода электроэнергии и уменьшения затрат на ремонт оборудования.

Проблема в этой области может быть организационно решена путем создания федерального и сети региональных центров технологического развития, идея создания которых состоит в переходе от разрозненных поставок оборудования к комплексному решению технологических проблем заказчиков. Анализ структуры импорта станкоинструментальной техники показывает, что преимущество достигается за счет комплексного решения поставки технологии.

Вместе с тем, необходимо отметить, что по-прежнему, не работают в достаточной мере и не действенны экономические механизмы, ориентированные на поддержание и развитие процесса энергоресурсосбережения и стимулирующие внедрение энергоэффективных проектов на машиностроительных предприятиях.

Эти проекты должны решить такие вопросы, как снижение энергоемкости выпускаемой продукции, внедрение современных контрольно-измерительных приборов и средств автоматизации (приборы контроля, учета и регулирования потребленной электроэнергии), энергоэффективного оборудования, реконструкция производств с внедрением энерго- и ресурсосберегающих технологий, повышение надежности электроснабжения предприятий, строительство современных источников комбинированной выработки тепловой и электрической энергии.

Тарифная политика в России по-прежнему не стимулирует снижение энергозатрат, что приводит к неоправданным экономическим энергопотерям, хотя именно ценовая и налоговая политика, в конечном счете, будет определять создание хозяйственных и организационно-административных условий для реализации экономически эффективных энергосберегающих проектов и программ в области экономии энергоресурсов и в частности электроэнергии.

М.М. Реснянский

*Тольяттинский филиал
Самарского государственного
экономического университета*

КЛАССИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ – ПЕРВЫЙ РЕЗЕРВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Россия, включившись в рыночные преобразования, "влетела" с гириями на крыльях в уже сложившийся мировой рынок. На этом рынке его соучастники еще не понимают, что главным движущим механизмом являются отнюдь не техника, а люди, вернее "мозги", которые способны изобретать, анализировать и синтезировать, при-

думывать и претворять в жизнь проекты. Лишь не многие признают, что пожизненное образование является тем столпом, который один может заставить бизнес вертеться и приносить прибыли.

Мы же ворвались на этот рынок с "совковыми" представлениями о том, что есть жизнь, с жадой "красивой жизни" и полным неумением ее построить. Игорь Ансофф отмечает, что слишком ранний переход на рыночную ориентацию может оказаться опасным, например, в сфере производства товаров широкого потребления "это приводило даже к доминированию маркетинга над производством, что снижало эффективность последнего". Эти слова будто бы сказаны про нас.

Учебники по бизнесу являются неперенным атрибутом делового человека. И мало кто задумывается, что невозможно сразу перескочить из пассивного "все вокруг ничье, значит все вокруг мое", в активное "человек сам творец своей судьбы, своей фирмы, своей страны".

Концептуально и изначально анализируем этап, где конкуренция была преимущественно стихийной, возникающей то тут, то, там, не представляющей на макроуровне особых проблем. Это был период хаотичного наращивания новых форм и методов хозяйствования; отсутствия системного подхода к собственной сбытовой деятельности; случайности и субъективности в формировании производственно-сбытовой деятельности, осуществляемой поистине на "диком" рынке. Именно на этом этапе, по мнению экспертов, впервые возникают такие явления, как организация целенаправленного производственного бюджетирования и маркетинг. Подобную картину мы могли наблюдать в 1987-1993 годах в России, когда частный бизнес только вышел из "подполья" и делал свои первые легальные шаги, однако, за одним исключением: система бюджетирования начала формироваться у нас в российском хозяйстве позднее.

Следующий спланированный жизнью этап - развитие ценовой конкуренции. Следует особо подчеркнуть, что возникшие в тот период методы ведения ценовых войн не потеряли своей актуальности и по сей день даже на рынках цивилизованных стран, став, быть может, лишь более рассудительными, изощренными и осторожными. На этом этапе начинается постепенное формирование продвижения товара как средства воздействия не только на внешнюю среду (сбыт), но и как концепция внутрипроизводственной ориентации. Способы движения товара по рынку приспособляются к нуждам производителя; разрабатываются ценовые стратегии, формируются ценовые политики фирм-производителей; разрабатываются ценовые методы ведения конкурентной борьбы. Однако все эти меры были бы бессмысленны без вписывания данных способов в единую систему управления предприятием: никакая ценовая политика не может осуществляться сама по себе, требуя специальных методов управления производством как на операционном уровне, так и на уровне топ-менеджмента.

Ключевой стратегией выживания становится лидерство по издержкам. Хотя целенаправленное сокращение производственных, административных и сбытовых издержек еще не называлось стратегией, однако именно она по сей день является ключевой стратегией, позволяющей в теоретическом плане фирме расти, покорять рынки, достигать и удерживать определенных позиций. Большинство российских

корпораций сегодня находятся именно на этапе ценовой конкуренции. Только после кризиса 1998 года построение эффективного бизнеса привело к внедрению систем эффективного бюджетирования.

Фирмы, добивающиеся значительных успехов в экономии затрат, некоторое время будут иметь возможность получения сверхприбыли, получаемой за счет более высокой прибыли или, при снижении цен, за счет увеличения объемов продаж.

Последующий этап явился закономерным продолжением развития конкурентной борьбы: сниженные до минимума и выровнявшиеся на этапе ценовой конкуренции затраты фирм (а выживают лишь те, кто смог обеспечить наиболее эффективный по издержкам производственный процесс) уже не позволяли снижать цены еще сильнее. Достигнутый минимум явился той границей, ниже которой существовать ни одной фирме было бы уже не выгодно. Логическим продолжением явилась конкуренция по качеству: там, где цены и затраты у фирм равны, побеждать начинает тот, кто предлагает лучшее качество. Хозяйственная деятельность фирм переориентируется на рынок, то есть вместо прежней формулы: "продавать все, что уже произвели", большинство предприятий начинает перестраивать свою работу на новый принцип: "производить то, что можно продать". Понятие "качество" на этом этапе начинает обрастать собственной оболочкой. Качественным становится не только тот продукт, который соответствует определенным вкусовым или техническим характеристикам. Происходит расширение этого понятия и включение в него таких характеристик, как удобство, элегантность, простота или удобство ремонта, упаковка, экологичность, полезность и т.д.

В России этот этап характерен сегодня для тех корпораций, где конкурентная борьба была исходно сильнее и где сильным оказалось влияние импортных товаров: электроника, бытовая техника, некоторые виды розничных торговых предприятий, и продовольственных товаров. Проблемы большинства таких фирм - неподготовленность кадров, в первую очередь топ-менеджеров, а также "проскок" через этап: большинство этих организаций, вырвавшись из хаоса стихийной конкуренции, практически сразу попали на этап конкуренции по качеству, поскольку оказались вынужденными бороться с большими объемами зарубежной продукции. Этап ценовой конкуренции они просто "перешагнули", вместо экономичного производства и администрирования положившись на дешевые рабочую силу и сырье. Вместе с тем, порочность такого подхода уже начала сказываться: установка новейшего оборудования дискредитируется саботажем ментальности и воровством, которое порождено не столько "испорченностью" людей, сколько неумением ими управлять, создавая эффективные технологические цепочки и мотивацию персонала. Например, до сих пор в некоторых торговых точках, в том числе крупных универсамах, нормальной является высокая текучесть кадров, достигающая уровня, при котором средний срок работы в данном магазине у работников не превышает 1,5-2 месяцев.

Выравнивание качественных характеристик, повысившаяся осведомленность потребителей о качестве, приводят к тому, что с лица земли исчезают фирмы, выставляющие на рынок явно недоброкачественный продукт. Фирмы начинают дифференцировать свой товар, предназначая его для разных сегментов потребителей. Фордовский "черный" автомобиль как идея в реализацию уходит в прошлое оконча-

тельно. Дальнейшее усиление конкурентной борьбы вынуждает фирмы находить новые способы выживания на рынке. Начинается новый виток конкурентной борьбы включающий "первый" резерв - усиление внимания фирм к долгосрочному планированию и построению всей системы управления фирмой исходя из планов поиска иной "новой" конкурентоспособности. Происходит процесс переориентации производственно-коммерческой деятельности на выпуск продукции, сбыт которой по прогнозам будет иметь наибольшую эффективность. Как ни странно, но российские фирмы оказались гораздо более восприимчивы к планированию и раньше начали его. Парадокс, но во многие отечественные фирмы долгосрочное планирование и разработка стратегий приходят раньше, чем бюджетирование, повышение эффективности производства и работа над качеством. Однако, начав задумываться о планировании, западные экономисты и практики стали заимствовать именно советские теории и опыт планового хозяйствования, разрабатывающиеся в нашей стране еще с 20-х годов.

Как известно, конец 80-х и начало 90-х, сопровождалось непрекращающимися внутриотраслевыми кризисами. Однако государственное регулирование сделало невозможным повторение масштабного кризиса, подобного кризису 1929 г. Раскачиваемые постоянным стремлением к прибыли и сверхприбыли корпорации занялись переливом капиталов из одной отрасли в другую: кризис в одной отрасли принуждал вкладывать средства в те, где наблюдалось процветание. В результате и устойчивые отрасли начинали испытывать избыток внимания, проявлялся процесс перепроизводства, отрасли начинали разрушаться. Например, опыт кризиса конца 1920-х годов был страшным из-за того, что миллионы вчерашних рантье и акционеров одночасье потеряли не только все свои средства, но и веру в стабильность, уверенность в завтрашнем дне. Размышляя о 80-х годах прошлого столетия, где гораздо менее сильные, в контексте социального разрушения, но зато постоянные и выматывающие кризисы 80-х, снова привели обывателя к мысли, что экономика нестабильна, завтрашний день туманен и пользоваться всем чем можно следует именно сегодня. Потребителя стали соблазнять бесконечными кредитными схемами, вовлекающими его в бесконечную гонку за новыми товарами и услугами и не менее бесконечное ощущение, что для того, чтобы расплатиться со всеми кредитами, нужна не просто высокооплачиваемая, но еще и постоянная работа. Возможна постановка вопроса о том, что осмысленный хаос может стать резервом конкурентоспособности.

Лишь небольшое количество отечественных предпринимателей готово думать современными для западных коллег категориями. Более того, сам рынок, включая всю цепочку производства и распределения, а также потребителя, по нашему мнению, еще не готов понять и принять изошрения, к которым приходится прибегать рынку более развитых и гораздо дальше ушедшего рынка других стран. Стало типичным проявлением, когда для того чтобы избежать ненужных затрат и соответствовать уровню развития рыночных отношений компания должна проанализировать состояние конкуренции в своей отрасли и регионе в целом. Должна конкурентно оценить уровень собственной маркетинговой подготовки и соответствие ее тому уровню конкуренции, в котором она работает, и лишь после этого начинать разработку программ, эффективность которых будет тем выше, чем точнее удастся им попасть в точку реального со-

стояния дел. Одним из наиболее действенных направлений развития российского бизнеса должна стать интенсификация использования человеческого капитала, энергии и ума отечественных специалистов в стратегическом масштабе, в том числе посредством классического планирования и бюджетирования.

М.М. Реснянский, В.А. Бердников

*Тольяттинский филиал
Самарского государственного
экономического университета*

ФАКТОЛОГИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Актуализировать аспекты и предпосылки резервов конкурентоспособности на предприятиях среднего и малого бизнеса перспективнее через фактологию "поля" версий теории конкуренции.

Например, наблюдаемые на практике такие явления как - изменчивость, приспособление, возмущения и конкуренция, образуют однотипные по сути, процессы, сколь бы различными ни были их конкретные механизмы. По мнению Ф. Хайека, "Конкуренция" вошла в экономическую теорию из бытового языка, и в течение длительного времени это слово обозначало только независимое соперничество двух или более лиц". Как указывает Дж. Стиглер, "... такое широко употребляемое слово, как "конкуренция", еще меньше защищено ограничениями и уточнениями от возможностей разных толкований" Далее Хайек указывает: "Чтобы конкуренция приносила благоприятные результаты, ее участники должны соблюдать определенные правила поведения, а не прибегать к физической силе. Признавая, что правила отбираются в основном в процессе конкуренции в соответствии с их относительной ценностью для выживания человека, мы никоим образом не ограждаем их от тщательного критического разбора". Как утверждает тот же автор, еще предстоит показать с помощью экономического анализа, каким образом спонтанно возникающие правила в целом способствуют выживанию человека в условиях конкуренции на рынке.

Традиционно в различной российской научной и публично-научной литературе в большинстве случаев фактологию термина различные эксперты перевязывают с представлением о - "конкуренция" - вообще.

Иной подход используют в своих работах Майкл Портер и его последователи. Он формирует систему фактов и все!?. По утверждению родоначальника "анатомического" подхода к исследованию конкуренции, "суть конкуренции выражается пятью силами: 1) угрозой появления новых конкурентов; 2) угрозой появления товаров или услуг-заменителей; 3) способностью поставщиков комплектовать изделия и т.д. торговаться; 4) способностью покупателей торговаться; 5) соперничеством уже имеющихся конкурентов между собой"¹. Как видим, в одну схему автор укладывает условия из совершенно разных схем. Первые две силы - это угрозы будущего, пре-

допределяемые усилиями и волей других людей и компаний, а также складывающейся на рынке ситуации (заниматься неэффективным бизнесом вряд ли найдутся охотники). Помимо прочего, если рассматривать классически представляемую рыночную систему, то угрозы для фирмы, ведущей бизнес существуют гораздо больше, чем указано автором, и большинство из них воздействуют на конкурентную среду (Филипп Котлер не зря называет все перечисленные М. Портером силы угрозами²: в такой интерпретации концепция выглядит более убедительно). Вторые две - суть свойства лиц, причем скорее субъективные, нежели объективные, ибо "способность торговаться" - это умение, зависящее от психологических установок, среды воспитания, научения. Последняя сила - уже сложившаяся система конкурентных отношений, причем не очень понятно какая во времени: если это прошлые отношения, то сегодняшний или завтрашний дни могут легко изменить их пропорции, поскольку система любых отношений - не есть устойчивая система.

"Анатомический" подход сам по себе уже фактологичен, имеет свою силу и свои преимущества перед простым перечислением игроков на рынке, хотя бы потому, что делает возможным использовать разработанные концепции в реальной практике работы организаций по раскрытию ее резервов.

Фактологию резервов конкурентоспособности возможно исследовать подходом гурю стратегического менеджмента Игоря Ансоффа, анализирующего историю бизнеса США. Начало ее современной части он относит к 1820-1830 годам, когда начали совершаться технологические и социальные инновации. Период с 1820 по 1900 годы он называет "промышленной революцией", характеризующим созданием новых технологий производства и разделом рынков сбыта. Начало двадцатого века, вплоть до 1930-х годов автор выделяет как "эру массового производства", когда "основной задачей предпринимателей было усовершенствование и отладка механизма массового производства... Концепция маркетинга в то время была чрезвычайно проста - побеждает компания, предлагающая стандартный продукт по наименьшей цене"³. В 1930-е годы приоритеты начинают смещаться с производственной сферы в рыночную, но силы достигает это движение в середине 1950-х годов. Игорь Ансофф вслед за Даниэлом Беллом называет этот период "постпроизводственной эрой" или "веком скидок", как его назвал Питер Друкер. 1980-е годы автор называет беспокойным периодом, именно в это время и писалась книга, поэтому дальнейшего развития мы у Ансоффа уже не находим⁴.

Подобный, исторический, подход подхватывают и другие авторы. Так, в работе родоначальников поведения потребителей Р. Д. Блэквелла, П. У. Миниарда и Дж. Ф. Энджела дается периодизация усиления влияния потребителя на бизнес, которая, при определенных натяжках, может быть истолкована как различные виды влияния конкурентной среды на деятельность компаний. Авторы не ограничиваются рассмотрением только лишь американской истории развития, а разделяют развитие отдельных этапов в США и Европе, при этом выделяют четыре этапа и пять ориентаций бизнеса в зависимости от силы влияния потребителей на работу фирм. Первый этап - приоритетное влияние оптовика, второй - производителя, третий - розничной торговли, четвертый - потребителя. Ориентации бизнеса при этом распределяются следующим образом: никак не ориентированный (соответствует первому эта-

пу), ориентация на производство (соответствует второму этапу), ориентация на торговлю (соответствует третьему этапу), ориентация на маркетинг (находится между третьим и четвертым этапами) и комплексная ориентация на потребителя (соответствует четвертому этапу). Выделение этапов у авторов жестко периодизировано: первый этап, по мнению авторов, продолжался с 1560 по 1760 годы в Европе и с 1750 по 1850 годы в США, второй начинается в 1760 году в Европе и в 1850 в США, заканчиваясь Второй мировой войной. Далее различий между европейскими и американскими потребителями уже не прослеживаются: следует неформализованная "дыра" между Второй мировой войной и 1970 годом, затем период с 1970 по 2000 год соответствует третьему этапу, а с 2000 начинается эра потребителей, при этом в щель 2000 года каким-то образом втискивается еще и ориентация бизнеса на маркетинг⁵.

Несмотря на непоследовательность изложения и различия в периодизации, эта точка зрения весьма близка к мнению И. Ансоффа и точно также основывается на историческом подходе. Между тем, различные предприятия и отрасли даже внутри одной национальной экономики развиваются отнюдь не равномерно. Поэтому исторический подход может свидетельствовать о развитии лишь лидирующих предприятий отдельных, находящихся на взлете отраслей, в то время как остальные предприятия даже внутри этой же самой отрасли могут развиваться гораздо менее интенсивно.

Какие же проявления этого явления может заметить руководство вчера еще вполне благополучной организации? Следуя экономическому подходу, оно может лишь обнаружить, что монополия превратилась в олигополию или перешла на уровень чистой конкуренции. Ситуация, при которой вчерашний монополист неожиданно и внезапно оказывается в окружении множества себе подобных конкурентов, выглядит, по меньшей мере абсурдной. Механизмов же изменения давления конкурентной среды в рамках, к примеру, совершенной конкуренции экономическая теория почему-то не дает, равно как и признаков, по которым можно было бы определить такое изменение. Единственный практический результат использования экономического подхода - оценка легкости входа на рынок. Исходя из предложенного описания рынка, предполагается, что при совершенной конкуренции вход легкий, а на монопольный рынок проникнуть сложно⁶. Это настолько очевидно и широко, что вряд ли имеет смысл строить модели на такой ненадежной основе.

Анатомический подход может заранее нацелить фирму на исследование возможных угроз, а в случае наступления события даже подскажет, что пора принимать меры, однако никак не очертит возможный круг этих мер, ибо концепция Майкла Портера имеет дело с потенциальными, а не реальными конкурентами. Стремление найти практическую изюминку, приводит М. Портера к оптимистичным выводам (и крупные, и небольшие предприятия имеют возможность достичь требуемого уровня рентабельности), угрозам (опасно пребывать в средней позиции на рынке), и указаниям (не можешь стать лидером - беги в узкий сегмент)⁷. Руководителей предприятий подобные выводы могут разве что предостеречь, но отнюдь не справиться с возникающими проблемами.

Подход продвижения товара на рынок может нацелить внимательного исследователя на смену одного вида конкурентной борьбы другим. Используя используе-

мый большинством сторонников этого подхода исторический метод, можно предположить, что на смену власти производителя придет власть торговца, а затем и потребителя. Здесь мы уже видим возможности для использования маркетинговых рычагов: страны, отрасли и компании, оказавшиеся на гребне очередного витка конкурентной борьбы будут изобретать все новые и новые методы маркетинговых и управленческих стратегий, разрабатывать все новые инструменты, которые помогут им выжить. Всем же остальным они покажут их завтрашний день, ибо колесо времени нельзя повернуть вспять: то, что происходило с лидерами вчера, сегодня произойдет с догоняющими их, а еще через какое-то время доберется и до аутсайдеров.

Классики маркетинга тонко почувствовали эту разницу и в их работах сегодня мы уже не встречаем исторических этапов - они говорят лишь о различной рыночной ориентации фирм. Так, Филип Котлер выделяет "пять конкурирующих концепций, одну из которых организация может взять за основу практикуемого маркетинга: производственная концепция, концепция ориентации на продажи, маркетинговая концепция и концепция социально-ответственного маркетинга"⁸. Подобную схему предлагает и авторитетный британский специалист Питер Дойль, рассматривающий "четыре наиболее распространенных концепции управления бизнесом": ориентацию на производство, ориентацию на продажи, финансовую ориентацию и ориентацию на потребителя⁹.

Описанные концепции - суть отражение потребности маркетологов в приближении теории конкуренции к практике работы различных организаций. Вместе с тем легко заметить, что в основе классификации здесь лежат факторы внешней среды, к которым фирмам приходится приспосабливаться. При определенной и понимаемой системе оргпроектирования это резерв конкурентоспособности.

На наш взгляд, ключевым вопросом исследования конкуренции как предпосылки резерва конкурентоспособности должно стать не количество конкурентов на рынке и не сила различных угроз со стороны конкурентов, а та власть, которую в той или иной отрасли приобретают различные звенья цепочки товародвижения. В этом и заключается, на наш взгляд начальная и пробная версия фактологии и одна из предпосылок формирования резервов конкурентоспособности.

* * *

¹ Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. М., 1993. С. 52.

² Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: Пер. с англ. СПб., 2000. С. 237.

³ Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: Пер. с англ. СПб., 1999. С. 37.

⁴ Там же. С. 36-41. Книга была написана в середине 1980-х годов. Вскоре автор умер.

⁵ Блэкуэлл Р.Д., Миниард П.У., Энджел Дж.Ф. Поведение потребителей: / Пер. с англ. 9-е изд. СПб., 2002. С. 34.

⁶ Маркетинг / Под ред. А. Н. Романова. М., 1996. С. 102.

⁷ Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Холгер А. Маркетинг / Под общ. ред. Г. Л. Багиева. М., 1999. С. 158.

⁸ Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. С. 39-40.

⁹ Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии: Пер. с англ. СПб., 2002. С. 62-63.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ВКЛЮЧЕНИЯ РИСКОВ В РАСЧЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Среди проблем, которые вызывают много споров у специалистов-практиков и ученых в области инвестиционной деятельности, следует прежде всего обозначить инвестиционные риски - методы их измерения и включения в расчеты экономической эффективности инвестиционных проектов. Суть вопроса состоит в следующем.

Общепризнанным считается необходимость отражения инвестиционного риска в приемлемой для инвестора норме дохода, являющейся способом количественной оценки его экономического интереса. Другое направление учета риска связано с оценкой влияния на показатели эффективности возможных отклонений внешних по отношению к инвестиционному проекту макроэкономических параметров от тех, которые были приняты для расчета его экономических показателей.

Как известно, в экономической теории инвестиции тракуются как акт отказа от сегоднешнего (немедленного) потребления благ ради более полного удовлетворения потребностей в следующие периоды посредством вложения средств в объекты предпринимательской деятельности. Естественно, что для лица, принимающего решение, важно знать, какова должна быть мера компенсации за отказ от потребления в момент времени $t = 1$, которая обеспечит дополнительное потребление в последующем периоде $t = 2, 3, \dots, n$.

Ответ на данный вопрос является ключевым в принятии решения об инвестировании. Если инвестиционный проект приносит инвестору доход меньший, чем желаемая норма дохода, то такой проект не будет для него привлекательным. Он не станет инвестировать средства в его создание.

Проблему установления нормы дохода для инвестора следует рассматривать в двух аспектах: концептуальном и методическом. С концептуальной позиции определяется, какой экономической категорией следует выражать экономический интерес инвестора. По-видимому, интерес инвестора должен корреспондироваться с целями и задачами предпринимательской деятельности. Общепринято, что данная цель материализуется в прибыли, в ее росте. Исходя из этого, упомянутая компенсация за отказ от потребления в текущем периоде должна быть выражена в такой же экономической категории, т. е. прибыли, а мера компенсации - в соизмерении прибыли с инвестируемыми средствами, альтернативной формой использования которых является текущее потребление.

Таким образом, соотношение прибыли и средств, инвестируемых в развитие производства, выраженное в процентах или долях единицы, называется нормой дохода, приемлемой для инвестора.

Норма дохода может быть представлена в двух видах: по валовой и по чистой прибыли. Для собственника ориентиром для принятия управленческого решения об инвестировании будет не вся прибыль, отнесенная к авансированному капиталу, а прибыль, очищенная от налогов и обязательных выплат.

При рассмотрении методического аспекта вопроса о норме дохода важно выяснить содержание основных принципов обоснования ее уровня. Дело в том, что, вкладывая средства в развитие производства, инвестор интересуется не любым по величине результатом, не любым приростом чистой прибыли. Прирост капитала должен быть достаточным для того, чтобы, во-первых, компенсировать инвестору отказ от использования имеющихся средств на потребление в текущем периоде в минимально приемлемом для него размере, во-вторых, компенсировать обесценение денежных средств в связи с предстоящей инфляцией, в-третьих, гарантировать возмещение возможных потерь в связи с наступлением инвестиционных рисков, т.е.:

$$E = E_{\min} + I + r,$$

где E - норма дохода (номинальная);

E_{\min} - минимальная реальная норма дохода;

I - темп инфляции;

r - коэффициент, учитывающий уровень инвестиционного риска.

Такая норма дохода будет характеризовать ее нижний уровень. Это обусловлено включением в норму минимально приемлемой величина дохода для инвестора (E_{\min}) на общепризнанном в мировой практике уровне, обеспечивающем экономические интересы предпринимателей.

Состав элементов, включаемых в норму дохода, а, следовательно, и уровень последней зависят от ее назначения, области применения. В тех случаях, когда ее используют для определения эффективности проекта в прогнозных ценах норма дохода должна включать все элементы, формирующие ее уровень. Если же она используется для определения эффективности в действующих ценах - норма дохода формируется как безинфляционная. Первую, по аналогии с банковскими процентными ставками, можно назвать номинальной нормой дохода, а вторую - реальной.

Норму дохода в приведенной структуре используют в качестве нормы дисконта при расчетах чистой приведенной стоимости и базы сравнения при интерпретации внутренней нормы дохода, генерируемой проектом. Таким образом размер рисков составляющей дохода, а она во многих случаях является преобладающей величиной в норме, оказывает решающее влияние на суждение проектостроителя о приемлемости расчетных показателей экономической эффективности. Одинаково неприемлемо как завышение, так и занижение требований инвесторов по доходности инвестиций.

Сомнения и споры среди экономистов возникают прежде всего при решении вопроса о видах риска, включаемых в норму дохода

Немало исследователей считают, что в норме дохода должны найти отражение практически все виды инвестиционных рисков, следовательно, и те из них, которые не поддаются прогнозированию, объективной оценке (см. таблицу).

Другой подход предполагает решение рассматриваемого вопроса на базе обоснованных принципов. Суть его состоит в том, что в норму дохода должны быть включены лишь такие виды риска, которые могут быть оценены количественно на базе объективной информации о надежности системы машин, предусматриваемой в проекте.

Дискуссия об отражении риска в норме дохода ведется не только по составу рисков обстоятельств, с которыми может встретиться проект, но и по поводу измерения рисков составляющей.

Виды рисков и величина рисковей премии

Виды рисков	Прирост премии за риск, %
Необходимость проведения НИОКР (с заранее неизвестными результатами) силами специализированных научно-исследовательских и (или) проектных организаций:	
• продолжительность НИОКР менее 1 года	3-6
• продолжительность НИОКР свыше 1 года:	
- НИОКР выполняется силами одной специализированной организации	7-15
- НИОКР носит комплексный характер и выполняется силами нескольких специализированных организаций	11-20
Характеристика применяемой технологии:	
• традиционная	0
• новая, требующая применения ресурсов, имеющихся на свободном рынке	2-4
• новая, требующая в отличие от существующей применения монополизированных ресурсов	5-10
• новая, исключая в отличие от существующей применение монополизированных ресурсов	
Неопределенность объемов спроса и цен на производимую продукцию:	
• существующую	0-5
• новую	5-10
Нестабильность (цикличность) спроса на продукцию	0-3
Неопределенность внешней среды при реализации проекта (горногеологические, климатические и иные природные условия, агрессивность внешней среды и т. п.)	0-5
Неопределенность процесса освоения применяемой техники и технологии	0-3

Противоречивость суждений по рассматриваемой проблеме столь значительна, что побудила разработчиков "Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция)", принять парадоксальное решение - воздержаться от методических рекомендаций по включению риска в расчеты эффективности и возложить его решение на усмотрение проектостроителя.

Вышеобозначенные прикладные проблемы учета риска в инвестиционном проектировании в значительной мере обусловлены тем, что до последнего времени не сформулированы и не обозначены исходные методологические предпосылки определения инвестиционных рисков.

Во многих работах, и прежде всего по теории вероятности, применению математических методов в экономике, выделяют две однопорядковых категории "неопределенность" и "риск". Каждая из них исследуется в связи с условиями их возникновения и возможными потерями в экономике. С позиции формализованного подхода к классификации потерь в зависимости от характеристики исходной информации, присутствующей измерению и проявлению неопределенности и риска, выделение рассматриваемых категорий не вызывает возражения. Однако при разработке практических методик такое членение категорий, выражающих в конечном счете одну и ту же суть

- потерь на производстве в связи с возникновением трудно предсказуемых обстоятельств не оправдано и усложняет решение сложнейшей экономической проблемы.

Наша позиция состоит в том, что "неопределенность" и "риск" в инвестиционной сфере надо рассматривать не как однопорядковые категории, а детерминированно - неопределенность порождает риск ("неопределенность" - мать "риска"). Такой подход обусловлен качественной характеристикой исходной информации, используемой для технико-экономического обоснования инвестиционного проекта: технико-технологической, маркетинговой, макроэкономической и о налоговом окружении. Как известно, в условиях рыночной системы хозяйствования из-за неопределенности в динамике факторов, определяющих развитие всей экономики, будущее ее состояние носит вероятностный характер.

Применительно к технико-экономическому обоснованию инвестиционного проекта под неопределенностью понимается неполнота и неточность информации о внутренних и внешних условиях реализации проекта, из-за которых возможны те или иные непредсказуемые события, чьи вероятностные характеристики неизвестны.

С учетом неопределенности условия реализации инвестиционного проекта могут быть различны. Какие-то изменения могут рассматриваться как несущественные, другие - как существенные. Последние наиболее опасны, так как в этом случае возникает опасность значительных потерь, прекращения проекта или необходимость его существенной корректировки, если они выявляются на стадии проработки его технико-экономического обоснования.

Возможность таких изменений обычно трактуется как риск (испанопортугальское слово, обозначающее подводную скалу, которая может возникнуть и нанести ущерб).

Таким образом, под риском мы будем понимать опасность потенциально возможной потери инвестором ресурсов, недополучение доходов (или даже убытков) по сравнению с вариантом, рассчитанным на оптимальное использование ресурсов.

Необходимо особо отметить, что нас интересуют риски с позиции предотвращения их проявления. Нет фатальной неизбежности. Каждому риску можно что-то противопоставить.

Такое понимание рисков, как экономической категории, предопределило принципиально новый подход к их классификации и отражению в методах экономической оценки инвестиций.

О факторах риска, оказывающих негативное воздействие на эффективность инвестиционного проекта, инвестор должен все знать еще на стадии ее разработки: а именно, что ему угрожает, с какими видами риска может соприкоснуться проект. Это позволит ему, во-первых, измерить и оценить риски и степень их влияния на эффективность проекта, во-вторых, заранее на стадии проектирования предпринять необходимые меры для предотвращения неблагоприятных ситуаций или их смягчения, а если не удастся, то принять решение об остановке проекта, выходе из него.

Изложенное дает нам основание считать, что при характеристике направлений влияний риска и учете их влияния на эффективность проекта, в дополнение к ранее упомянутым (в норме дохода и в процессе анализа чувствительности проекта) следует выделить группу рисков, предотвращение которых связано с процессом технико-экономического обоснования степени надежности технических и организационно-экономических систем проекта. Это направление объективно присуще любому про-

екту. По объему работ специалистов, затратам и эффекту это направление отражения риска является преобладающим по сравнению с другими аспектами отражения риска в процессе технико-экономического обоснования инвестиционного проекта.

Сущность отражения риска, порожденного надежностью технических и организационно-экономических систем, в инвестиционном проектировании состоит в учете прогнозируемых затрат и эффекта, связанных с реализацией мероприятий по уменьшению рисков. В данном случае речь идет о мероприятиях, направленных на повышение степени надежности технико-технологических и организационно-экономических систем.

Целесообразность осуществления таких мероприятий определяется по классической схеме - соотношением предполагаемого эффекта и затрат. Только в случае достижения приемлемого уровня эффективности следует включать установленные затраты и доход в потоки реальных денежных средств, формирующих экономическую эффективность и финансовую устойчивость инвестиционного проекта.

Таким образом, основная задача разработчика ТЭО инвестиционного проекта при реализации данного направления - определить все расходы и поступления, связанные с осуществлением конкретных мероприятий по управлению рисками, и учесть их при формировании экономической информации, исходной для определения эффективности проекта.

Так, преодоление риска сбоев работы оборудования связано с мероприятиями по увеличению прочностных характеристик, повышению качества оборудования, что приводит к увеличению цен на него, а значит, и к росту инвестиционных издержек. В ряде случаев для обеспечения непрерывности процесса производства оправдана установка резервного оборудования. Одновременно возрастут эксплуатационные издержки: расходы на ремонт и содержание оборудования, увеличится величина амортизации, зависящей от балансовой стоимости оборудования. Указанные расходы должны быть учтены в составе оттоков по инвестиционному проекту.

Вместе с тем, возрастет производительность оборудования, сократятся потери времени, связанные с простоем от поломок. Ожидаемые доходы учитываются в составе поступлений реальных денежных средств.

Аналогичным должен быть подход и к обоснованию размера страховых запасов при расчете потребности в инвестициях, направляемых на формирование оборотного капитала.

Отражение рисков по трем направлениям подвело нас к корректному решению проблемы о предпосылках распределения отдельных их видов по этим направлениям (см. рисунок).

Очевидно, что проведение расчетов по повышению надежности технических и организационных систем предопределяет особое требование к содержанию и достоверности исходной информации. Такая информация может быть получена лишь по таким видам риска, проявление которых характеризуется статистическими закономерностями. Такие риски предсказуемы. Это обозначает, что их возможные направления можно заранее измерить, предусмотреть меру их негативного проявления и оценить затраты на их предотвращение.

Достоверная информация о надежности технических систем в современных условиях может быть получена по машинам и оборудованию, которые производятся

и используются в массовом и крупносерийном производстве: транспортные средства, сельхозмашины, двигатели разного рода, энергетические установки, оборудование нефтеперерабатывающих и нефтехимических производств и т. д..

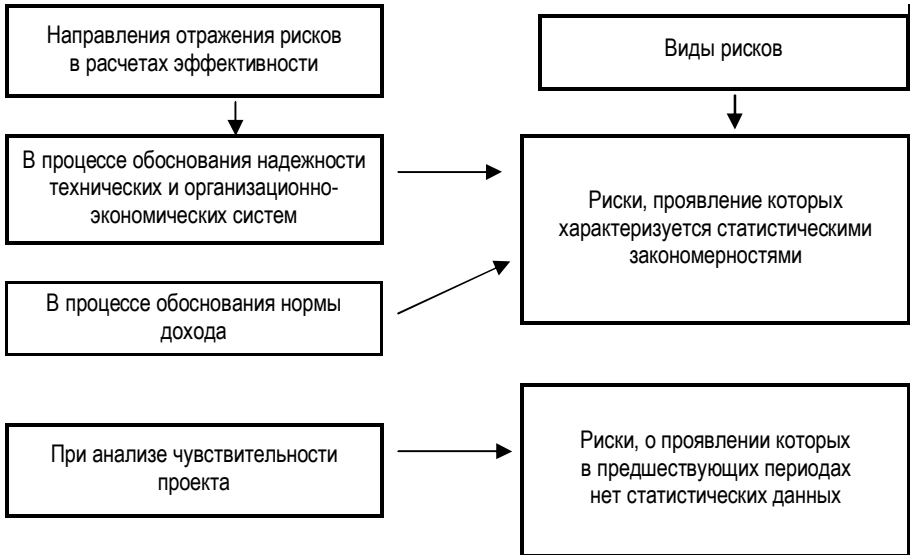


Рис. Классификация направлений отражения рисков в расчетах эффективности и соответствующих их видов

По другим типам оборудования такая информация может быть оценена экспертным путем, используя современные методики экспертного моделирования поведения технических систем.

Оценка надежности технических систем - это задача экономическая, то есть повышать надежность целесообразно с позиции экономической эффективности. Отсюда следует, что предотвратить риск выхода из строя отдельных машин полностью не удастся. Вероятность наступления рискованной ситуации все же остается.

Здесь мы подходим к вопросу о расчленении рисков, обусловленных надежностью, по двум направлениям, включаемых в расчеты эффективности прямым путем и приводящих к оправданному с позиции экономики росту затрат, и допустимые риски, проявления которых возможны в пределах гарантированных изготовителем параметров надежности и которые инвестор вправе включить в норму доходов. Таким образом, в норме дохода в качестве компенсации за возможные потери должны найти лишь частичное отражение риски технических и организационных систем.

Другие виды рисков, о проявлении которых в предшествующих периодах нет (и не может быть) статистических данных, к норме дохода не имеют никакого отношения. Оценка их влияния на принятие инвестиционного решения проводят при анализе чувствительности проекта к многообразным видам риска. При этом используют

оправдавшие себя методы сценариев (расчет критических значений параметров проекта, в том числе точки безубыточности).

При таком подходе удается в полной мере реализовать экономические интересы инвестора: возросшие инвестиции, направленные на повышение надежности проекта, компенсируются возросшей экономической эффективностью (здесь реализуется принцип затраты - качество), а возможные потери от негарантированных изготовителем оборудования рисков - компенсируются. За счет рискованной премии включаемой в норму дохода.

Методологические принципы включения рисков в расчеты экономической эффективности инвестиционного проекта, изложенные в настоящей статье, были реализованы на материалах газотурбинного двигателя НК12-СТ, изготавливаемого в ОАО "Моторостроитель" и устанавливаемого на газоперекачивающих агрегатах газоперекачивающих станций. Всего таких изделий в эксплуатации находится 755, из них 455 в Российской Федерации - в управлении ОАО РАО "ГАЗПРОМ".

Мы воспользовались этой информацией при определении границ экономической целесообразности повышения надежности, расчеты которых показали, что повышение надежности газотурбинного двигателя НК12-СТ по ряду групп наработки нецелесообразно из-за низкой вероятности наступления отказа и высоких затрат на проведение мероприятий по повышению надежности.

Таким образом, результаты расчетов по определению экономически целесообразных границ повышения надежности позволяют судить о том, до каких пределов допустимо увеличивать затраты на мероприятия по повышению надежности технических систем.

Э.А. Рустенова

*Западно-Казахстанский институт языков
и менеджмента "Евразия"*

МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ ЗА ЭКОНОМИЮ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОЛИТИКИ ЭЛЕКТРОСБЕРЕЖЕНИЯ

Ухудшение экономической ситуации в России за последние годы во многом связано с уменьшением эффективности топливно-энергетического комплекса. Это объясняется резким падением мировых цен на энергоносители в 1997-1998 гг., что привело к заметному ухудшению платежного баланса страны и сокращению валютных поступлений. Так, увеличивается внутренний и внешний долг, стоимость его обслуживания, усиливаются процессы дестабилизации финансовой и денежной системы страны. Большая энергоемкость обуславливает меньшую эффективность экономики страны. Сейчас Россия занимает одно из последних мест среди промышленных стран по энергоемкости экономики. Растут издержки производства в топливно-энергетическом комплексе, что в свою очередь определяет рост издержек и про-

изводства других отраслей. В результате необходима перестройка с целью повышения важнейших экономических показателей: снижение издержек производства; изменение структуры издержек в пользу увеличения оплаты труда рабочих предприятий; установление конкурентных цен; повышение экспортной ориентированности предприятий; активизация структурной перестройки отрасли в инновационных направлениях; развитие производства более прогрессивных (с точки зрения мировой торговли) конечных продуктов.

Главные направления подъема эффективности ТЭК страны, а значит, и экономики требуют решения следующих задач: форсирование внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий; жесткого финансово-организационного механизма энергосбережения; стабилизации цен на энергосистемы; уменьшения затрат посредников при продаже и транспортировке энергии.

В современных условиях хозяйствования отсутствие правового и экономического механизмов электросбережения привело к тому, что в стране никто практически не заинтересован в реализации разработанных программ по экономии электроэнергии. Даже в странах с развитой экономикой реализация электросберегающей политики осуществлялась путем принятия крупных и жестких мер. Учитывая это, в проекте "Энергетического кодекса Российской Федерации", разрабатываемого в Минтопэнерго России с 1998 г., нужно предусматривать механизм законодательного и экономического стимулирования всех поставщиков и потребителей электроэнергии, обеспечивающих эффективное проведение электросберегающей политики

В условиях нестабильности экономики особое внимание следует уделять электросбережению и материальному поощрению персонала за работу в этой области

В планах внедрения оргтехмероприятий по экономии электроэнергии обычно намечаются одни и те же незначительные работы, реализация которых дает слабый эффект.

В машиностроительном комплексе нет целенаправленной, организованной работы по экономии электроэнергии, в то же время на некоторых из них по отдельным направлениям данной работы имеются определенные достижения.

Работа по экономии электрической энергии в электрических хозяйствах машиностроительных предприятий проводится на уровне, не соответствующем новым требованиям, связанным с переходом на рыночные отношения, так как последние требуют всемерного сокращения производственных затрат, в том числе и энергетических.

Решить задачу повышения эффективности использования электроэнергии на предприятиях машиностроения в ближайшие годы возможно двумя основными путями:

- разработка и внедрение новых энергосберегающих технологий, освоение и выпуск электросберегающего оборудования и приборов, использование резервов снижения расходов электроэнергии путем совершенствования организации производства;

- разработка механизма материального стимулирования работников за электросбережение.

Чтобы добиться перелома в реализации политики экономии энергоресурсов, необходимо сформулировать экономический механизм электробережения, с учетом складывающихся рыночных отношений, для стимулирования потребителей электроэнергии в их рациональном использовании, как на уровне машиностроительных предприятий, так и всей отрасли.

Показателен в этом отношении опыт экономически развитых стран, где разработан целый ряд конкретных рычагов и стимулов, направленных на эффективное использование электроэнергии на предприятиях машиностроения. Например, в настоящее время в США, Великобритании применяются скидки по инвестициям в энергосберегающие технологии. Кроме того, с 1986 года введена налоговая скидка (в среднем до 10%) на покупку нового, в первую очередь электросберегающего оборудования.

В Германии, Франции, Великобритании размер государственного финансирования по внедрению электросберегающих технологий весьма существенны (до 30% стоимости электросберегающего оборудования).

Совершенствование системы стимулирования электросбережения видится в материальном поощрении за внедрение новых электроэффективных технологий и техники, а также их качественное применение в процессе производства машиностроительной продукции. В основе механизма совершенствования системы стимулирования должны входить следующие принципы:

- механизм стимулирования должен затрагивать все звенья взаимосвязанной цепи работ по электросбережению - опытно-конструкторские и технологические разработки, производство, монтаж, наладку, эксплуатацию техники предприятий машиностроения;
- механизм стимулирования должен оказывать существенное влияние на качество продукции предприятия, экономически ощущаться коллективом, как реальный источник роста благополучия работников;
- разработка мероприятия электросбережения по подразделениям, материально заинтересовывая всех участников в экономии электроэнергии.

По нашему мнению? необходимо разработать взаимовыгодные условия для предприятий машиностроения и исполнителей экономии электроэнергии, в виде вознаграждения за электросбережение. Так, например, в машиностроении необходимо разработать рекомендации о материальном стимулировании коллективов и отдельных работников предприятий за экономию электроэнергии в общественном производстве. Целью рекомендации является усиление творческой и деловой активности работников и руководителей предприятий и их материальной заинтересованности в снижении электроемкости производства путем рационализации использования электроэнергии.

Рекомендации необходимо применять для материального стимулирования трудовых коллективов и отдельных работников предприятий, которые обеспечили экономию электроэнергии в результате:

- повышение эффективности использования электроэнергии;
- внедрение электросберегательных технологий, оборудования;
- проведение структурной перестройки производства;

- создание и внедрение научно обоснованной нормативной базы для эффективного использования электроэнергии.

Определять экономию электроэнергии представляется целесообразным на основании системы нормативных удельных и фактических расходов электроэнергии на производство продукции, выполнения работ, предоставления услуг.

Материальное стимулирование за эффективное использование электроэнергии предлагается осуществлять путем премирования работников в пределах установленной части стоимости сэкономленной электроэнергии. Экономия электроэнергии определяется как разницу между сквозными нормативными (базовыми) и фактическими (отчетными) удельными расходами электроэнергии, умноженную на количество произведенной продукции в соответствии с методикой определения величины экономии электроэнергии. Так, для коллективов машиностроительных предприятий и их структурных подразделений (цехов, служб, отделов и т. д.) - ежемесячно или ежеквартально за фактическую экономию ТЭР в текущем производстве, после проведения подведения итогов за отчетный период. А для отдельных работников за внедрение энергосберегательных технологий и оборудования - в порядке, предусмотренном действующими положениями о вознаграждении за внедрение новой техники и технологий на предприятиях машиностроения. За выполнение научно-исследовательских работ и разработку нормативной базы электроосбережения - после ввода в действие нормативных документов. При расчете экономии электроэнергии на производстве необходимо применять нормативные (базовые) удельные расходы электроэнергии. Если рассчитывается экономия электроэнергии коллектива отдельных производственных структурных подразделений предприятий (далее - цеха), то используются - нормы удельных расходов электроэнергии на производство продукции цеха. Для предприятий в целом - сквозные нормы удельных расходов электроэнергии на производство товарной продукции.

Для разработки и внедрения научно обоснованных методик расчетов норм расхода электроэнергии на предприятии машиностроения в целом за базовые удельные расходы рекомендуется использовать фактические удельные расходы ТЭР предыдущего года или другого года, предшествующего отчетному, если он определен базовым соответствующим органом управления, и при условии согласован с Госкомэнергосбережения. Основанием для трудовых коллективов и отдельных работников предприятий машиностроения является расчет стоимости сэкономленной электроэнергии. Расчет должен проводиться по данным бухгалтерской отчетности с использованием как вспомогательной информации данных оперативного учета в подразделениях предприятия. Для предприятий обязательным условием применения этого Положения является наличие утвержденных в установленном порядке удельных норм расходов электроэнергии. Экономией электроэнергии рассчитывается как прямая экономия электроэнергии на технологические потребности, так и экономия электроэнергии, израсходованная на производство на предприятии полуфабрикатов, сменного оборудования, комплектующих изделий. Расчеты и отчетные данные, подтверждающие экономию электроэнергии, должны оформляться экономическими службами предприятия машиностроения и подписываться: главным энергетиком, главным технологом, начальником планового отдела, главным бухгалтером, главным экономистом. После этого утверждаться руководителем предприятия машиностроения.

Проверку объективности расчетных данных относительно экономии электроэнергии осуществлять по заявкам предприятий специализированными организациями по проведению энергетических обследований, аттестованными Госкомэнергосбережения на право их проведения. Расходы на проведение энергетических обследований (энергетический аудит) зачисляются в валовые расходы этого машиностроительного предприятия. Средства, использованные предприятием за экономию электроэнергии, зачисляются в валовые расходы. Общая сумма средств, которые направляются на материальное стимулирование не должна превышать 30 процентов стоимости сэкономленной приобретенной электроэнергии. Количество сэкономленной электроэнергии для расчета средств, которые используются на материальное стимулирование за снижение удельных расходов электроэнергии на исследуемых предприятиях машиностроения, определять по накопительным итогам результатов работы предприятия (цеха, отдела) за последние 6 месяцев. Если за предыдущие 5 месяцев имел место перерасход электроэнергии, то размер фонда, который направляется на материальное стимулирование коллектива, подлежит уменьшению на величину, которая соответствует этим перерасходам. Материальное стимулирование работников цехов предприятия проводить при наличии фактической экономии электроэнергии в этом цехе, которая рассчитывается как разница удельных расходов, независимо от экономии или перерасхода электроэнергии в целом по предприятию. До 15 процентов средств, которые причитаются цехам на материальное стимулирование за экономию электроэнергии, могут быть направлены руководителем предприятия на премирование работников общезаводских служб и административных работников за проведение организационно - технических мероприятий, которые содействовали снижению электроемкости продукции и потерь электроэнергии. Первоочередному материальному поощрению подлежат работники энергетических, технологических или других родственных служб в зависимости от специфики производства. Премирование проводится только при наличии экономии приобретенных электроэнергии в целом по предприятию машиностроения накопительным итогом за 6 месяцев с корректированием размеров премии в соответствии с разработанными рекомендациями. Руководителю предприятия машиностроения предоставляется право снижать размер премии или лишать ее полностью за невыполнение заданий относительно снижения электроемкости продукции, за перерасходы отдельных видов электроэнергии. Лишение и снижение размера премии оформлять мотивированным приказом по предприятию. Размер премий в пределах суммы, которая выделяется для премирования трудового коллектива, утверждать приказом по предприятию в установленном порядке. Перечень должностей и профессий, которые подлежат премированию, должно устанавливаться отделом труда и зарплаты по согласованию с руководством цехов и служб, после утверждаться руководителем предприятия. На предприятиях машиностроения исполнителями по экономии электроэнергии являются: отдел главного энергетика; отдел главного технолога; отдел главного механика. В зависимости от вклада каждого исполнителя по экономии электроэнергии в энергосбережение, целесообразно рассчитывать размер премии методом дифференциации.

Успешное выполнение программ электросбережения, получение высокой отдачи от инвестиций в энергосберегающих мероприятиях, выявление количества элек-

тропотребления на отдельных установках, нерациональные расходы и прямые потери электроэнергии во многом зависят от заинтересованности каждого работника предприятия, от их заработной платы и материального стимулирования.

Система оплаты управления и стимулирования труда, является неотъемлемым элементом системы управления, при этом она вторична по отношению к системе планирования. Необходимо определить результаты деятельности, стандарты поведения работника, за достижение которых он получит определенное вознаграждение, но если нет системы учета и контроля деятельности, и о них работник не знает, результаты будут невысокими. Само наличие контрольной системы электропотребления является стимулирующим фактором электросбережения на конкретных участках производства.

С переходом на рыночные отношения практически все отечественные промышленные предприятия изменили системы оплаты и стимулирования труда. Процесс построения оплаты труда, адекватный рыночным условиям еще не закончен. В настоящее время необходимо осмыслить роль и место систем оплаты и стимулирования труда в системе управления, определить принципы построения эффективных систем адекватных рыночным условиям ведения работы машиностроительных предприятий по рациональному использованию и сбережению энергоресурсов.

По нашему мнению, к числу наиболее существенных недостатков механизма стимулирования энергосбережения машиностроительных предприятий можно отнести, во-первых, их несовместимость, оторванность от других подсистем управления, таких как планирование, учет и контроль, во-вторых, нереальность фондообразующих показателей, лежащих в их основе. В результате - низкая эффективность используемых механизмов стимулирования электросбережения.

На машиностроительных предприятиях только комплексные функционирования систем планирования, стимулирования, учета и контроля могут дать результаты по электросбережению.

По нашему мнению, система оплаты, стимулирования рационального использования и электросбережения должна отвечать следующим требованиям:

- целенаправленности стимулирования - направление работников на достижения целей предприятия по рациональному использованию и сбережению электроэнергии;
- гибкости механизма стимулирования - наличие нескольких уровней выполнения плановых показателей, различные подходы в подразделениях предприятий, в зависимости от технологических режимов производства;
- достижимости и реальности показателей, наличие среды для их выполнения в условиях производства;
- точности и не сложности механизма стимулирования электросбережения, отсутствие двояких толкований по учету экономии;
- возможности и обязательности контроля электросбережения со стороны ответственных работников энергетических хозяйств предприятий;
- стабильности механизма стимулирования, т.е. установленная система оплаты по электросбережению должна действовать длительный период времени. Частые изменения в механизме стимулирования экономии электроэнергии создают атмосферу нестабильности, подрывают доверие работников, резко снижают эффективность их использования в производстве;

- информированности о механизме стимулирования коллектива, поощрение за улучшение результатов.

Следует отметить, что система стимулирования по энергосбережению является элементом системы внутрипроизводственных экономических отношений наряду с подсистемами планирования, учета и контроля, с которыми она непрерывно связана. Поэтому процессу формирования системы стимулирования за электросбережение должны предшествовать анализ деятельности по электросбережению всех подразделений предприятия, установление целей предприятия и отдельных участков, формирование системы плановых показателей с учетом особенности технологических режимов, создание условий для экономного использования электроэнергии.

Размер дополнительной оплаты труда зависит от уровня достижения следующих показателей: выпуск продукции в натуральном выражении, выполнение плана по снижению себестоимости и комплексный показатель качества работы. Необходим индивидуальный подход к рассмотрению каждого показателя. Например, по показателю снижения плановой себестоимости товарной продукции, можно определить реальные возможности снижения себестоимости, особо обратив внимание на электроемкость продукции. Для снижения показателя электроемкости продукции необходимо поставить четкую задачу по повышению электроотдачи, реализация которой зависит от деятельности каждого подразделения машиностроительного предприятия.

А.Р. Садриев

*Казанский государственный
университет*

ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ЗАРУБЕЖНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ*

Реструктуризация отечественной электроэнергетики и формирование конкурентного рынка электрической энергии открывает перед отраслью новые перспективы, связанные с переходом энергетических предприятий на инновационный путь развития. В этой связи особый интерес приобретает изучение опыта организации инновационной деятельности в зарубежных энергетических компаниях, который при определенной адаптации может быть реализован в отечественном энергетическом комплексе.

Следует отметить, что энергетика большинства развитых стран мира имеет общие предпосылки, повлиявшие на выбор приоритетных направлений ее инновационного развития. К их числу следует отнести, прежде всего, рост цен на органическое топливо, усугубившийся высокой зависимостью его импорта из тех регионов мира, надежность поставок из которых уже не раз ставилась под сомнение. В усло-

* Работа подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 07-02-04040а).

виях продолжавшегося роста энергопотребления, ухудшения экологической ситуации и постепенного отказа от широкого распространения атомной энергетики это потребовало пересмотра сложившихся ранее приоритетов развития отрасли, связанных с преимущественным использованием традиционных невозобновляемых источников энергии. Наряду с поиском новых технологий экономичного и экологически безопасного сжигания органического топлива, во многих странах мира стали активно реализовываться инициативы, связанные с развитием возобновляемых источников энергии, среди которых особое внимание уделяется ветряной и солнечной энергетике, а также использованию энергии биомассы.

Именно эти направления были положены в основу приоритетов инновационной деятельности таких крупных энергетических компаний как E.On, RWE, Eni и Enel, инвестиции которых на развитие нетрадиционной энергетики ежегодно составляют десятки миллиардов долларов, а масштабы вводимых генерирующих мощностей исчисляются сотнями мегаватт. Существенная поддержка этих начинаний со стороны государственных органов управления различных стран на фоне сохраняющейся неблагоприятной конъюнктуры цен на углеводородное сырье, формирует условия, способствующие дальнейшему повышению интереса к этим направлениям инновационной деятельности.

Принципиально важную роль в инновационном развитии ведущих энергетических компаний сыграло то обстоятельство, что они специализируются, как правило, не только на производстве энергии, но и на оказании целого ряда смежных услуг, включая добычу и распределение первичных энергоресурсов, работу в сфере жилищно-коммунального хозяйства и т.д. Такой широкий спектр деятельности позволяет получать преимущества от интеграции и экономии на масштабе производства в виде аккумуляирования больших инвестиционных ресурсов, а также накапливать существенный опыт инновационного развития, значимость которого возрастает ввиду возможности его использования сразу в нескольких подразделениях таких многопрофильных компаний.

Следует отметить, что крупные энергетические компании, несмотря на наличие собственных научно-исследовательских центров, при осуществлении инновационной деятельности не замыкаются в рамках своих корпоративных структур. Практика показывает, что они широко используют преимущества от проведения совместных научных исследований, ориентируясь даже на опыт своих конкурентов.

Активное сотрудничество энергетических компаний как между собой, так и с энергомашиностроительными, электротехническими, инженеринговыми, топливными и другими предприятиями во многом способствовало формированию в ряде стран, включая, прежде всего, Германию, Францию, Финляндию и Японию, мощных энергетических кластеров, инновационная деятельность в которых позволяет добиться наиболее высоких результатов. Именно эта форма инновационного развития обеспечивает наиболее устойчивое функционирование энергетики, способствуя повышению ее надежности и экономичности.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Современный этап экономического развития характеризуется серьезными переменами, связанными с расширением мелкого и среднего предпринимательства, быстрым развитием сферы услуг, новыми формами государственного регулирования и, вместе с тем, нарушением хозяйственных связей между предприятиями, невостребованностью значительной доли отечественной продукции, огромными темпами снижения промышленного производства. Особенно сложными для многих предприятий России являются задачи самостоятельного планирования, производства и сбыта определенной номенклатуры изделий, т.е. задачи, решаемые до недавнего времени на уровне министерств и ведомств различных отраслей промышленности и представляющие проблему для руководителей предприятий из-за недостатка экономических, коммерческих знаний и практического опыта работы в условиях рынка. В результате чего многие виды выпускаемой продукции по своим потребительским свойствам не удовлетворяют требованиям покупателей, не пользуются спросом. Потребителей не устраивает цена, низкое качество, отсутствие дополнительных качеств товара.

За прошедшие несколько лет произошла резкая и масштабная деинституционализация российской экономики, разрушившая связи предприятий с другими организациями и субъектами. Одной из наиболее существенных потерь на этом пути стала ликвидация отраслевой структуры экономики. По сути, сейчас существуют только три административные отрасли - газовая (ОАО "Газпром"), электроэнергетическая (РАО "ЕЭС России") и железнодорожная (МПС). Большинство остальных предметных отраслей будучи лишены координирующих структур превратились в раздробленные совокупности предприятий, конкуренция между которыми из сферы улучшения качества или снижения издержек на производство продукции переходит в сферу борьбы за региональные привилегии. Пренебрежение институтами мезоэкономического уровня имело следствием также разрушение отраслевой науки, отрыв предприятий от результатов деятельности отраслевых НИИ и КБ, в конечном счете к ограничению влияния НТП.

В то же время успех предприятия определяется его способностью работать в условиях рыночных отношений:

- умением адаптироваться к изменениям рыночной ситуации, потребительских предпочтений, эффективно используя ресурсный потенциал;
- умением использовать потенциальные возможности традиционных технологий, что выражается в создании оптимального товарного ассортимента, способного с одной стороны;

- удовлетворить требования рынка, с другой стороны, обеспечить стабильное развитие предприятия.

В целом основные направления реформы предприятий независимо от форм их существования и выполняемых ими функций в условиях современной нестабильной экономики должны предусматривать модернизацию:

- внутренней организационно-функциональной структуры, формирование оптимального соотношения между производственной, воспроизводственной, маркетинговой и инновационной активностью;

- системы принятия решений и системы управления предприятием, в том числе его взаимоотношений с крупными акционерами (повышение ответственности за принимаемые решения) и мелкими (обеспечение прав участия в принятии решений);

- взаимодействия и координации предприятий в рамках отрасли;

- каналов влияния общества на деятельность предприятия и предприятий на деятельность государства;

- взаимоотношений корпоративных предприятий и фондового рынка;

- системы регистрации и ликвидации предприятий;

- системы внутреннего планирования деятельности предприятий во взаимосвязке с системой прогнозирования и индикативного планирования экономики в целом.

К числу первоочередных мер относится следующие:

1) Расширение спектра организационно-правовых форм производственных предприятий за счет форм, промежуточных между акционерным обществом и командитным товариществом и предусматривающих более высокую имущественную ответственность собственника и руководителя за результаты работы предприятия.

2) Изменение ряда положений ГК РФ и Закона об акционерных обществах, направленное на обеспечение баланса сил (прав и ответственности) в управлении предприятием между генеральным директором, администрацией (менеджментом), работниками, мелким и крупными акционерами.

3) Внедрение стратегического планирования, создание многоуровневой народнохозяйственной системы обмена и согласования плановой стратегической информации.

4) Модернизация системы аттестации, оплаты труда и служебного продвижения персонала.

5) Восстановление инновационно-воспроизводственной структуры и соответствующей деятельности на предприятиях.

6) Изменение системы регистрации и ликвидации предприятий в сторону стабилизации сети узловых промышленных предприятий и их непосредственного окружения, более осторожного отношения к применению процедуры банкротства и одновременно процедуры регистрации предприятий.

7) Активизация и расширение деятельности рынка корпоративных ценных бумаг, оздоровление отношений между реальным и фондовым рынками и трансформация последнего в сторону европейской модели.

8) Восстановление отраслевой структуры экономики, создание мягких горизонтальных отраслевых структур обмена информацией и координации деятельности, смягчение региональных различий в условиях деятельности (налогообложение, субсидии, региональный протекционизм и т.п.) предприятий одной отрасли.

Предлагаемая реформа требует модификации как базисных законодательных уложений, таких как Гражданский кодекс РФ, так и корректировки отдельных законов и ведомственных нормативных актов (в том числе выпускаемых ФКЦБ, ФСФО, МАЛ и т.д.). Главное, однако, состоит в коренном изменении взаимоотношений между элементами треугольника "государство - общество - предприятие". На данной стадии развития рыночных отношений в России общество, а вслед за ним и государство должны "повернуться лицом" к предприятию как локомотиву экономики, обеспечить поддержку фирм, находящихся на более высокой ступени становления корпоративной культуры, демонстрирующих ответственное социальное поведение, развитие и распространение духовного начала в экономике.

М.В. Симонова

*Самарский государственный
архитектурно-строительный университет*

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Одним из базовых элементов обеспечения качества рабочей силы во все времена является система образования, которая играет ключевую роль в экономическом и политическом развитии страны. Прогресс нации во всех сферах деятельности обеспечивается эффективной системой образования, она дает необходимую интеллектуальную базу всему обществу, служит отправной точкой инновационных изменений, ставших новой идеологической формулой успеха.

Постепенно, в 60-х годах XX века, сложилось понимание смысла образовательного процесса, как процесса накопления капитала, приносящего доход его обладателю. Как и физический капитал, так и человеческий капитал для извлечения дохода требует эффективной деятельности от самого индивида. Интересы общества и интересы индивида в этом вопросе совпадают наиболее сильно, так как человеческий капитал, приносящий доход подразумевает результативную деятельность, в процессе которой изменяется окружающая среда, и общество последовательно поднимается на следующую ступень развития. Таким образом, государство, выражающее интересы большинства членов общества, заинтересовано в умножении человеческого капитала через развитие образования и повышения качества рабочей силы, выражающееся в деятельном и общественно полезном воплощении личностного потенциала. Именно государству необходимо создавать условия для накопления человеческого капитала и возможности реализации его через общественно полезную деятельность.

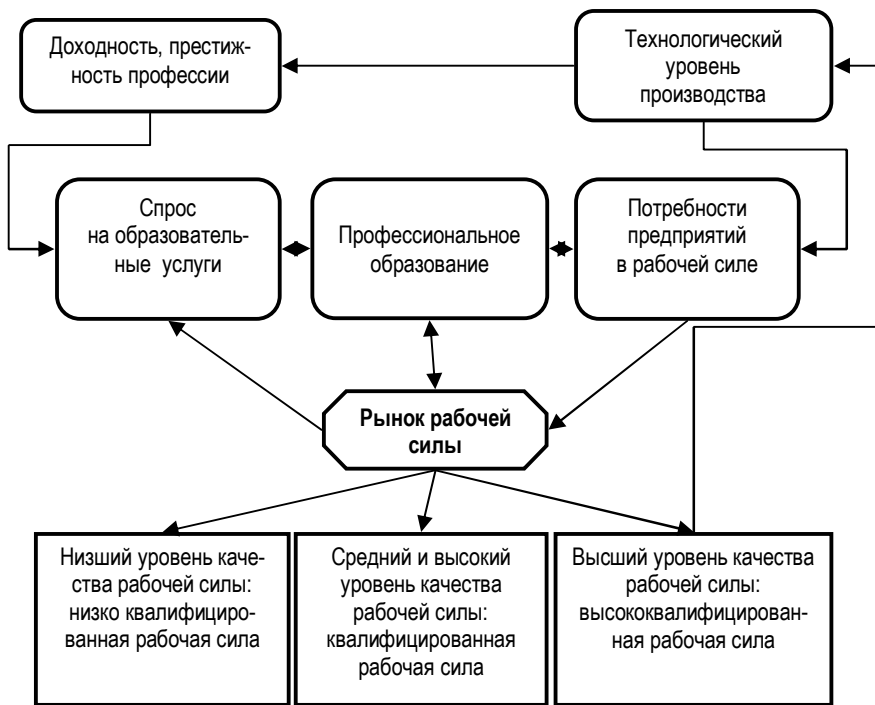


Рис. 1. Взаимодействие спроса на образовательные услуги и рынка рабочей силы

Производство, как в индустриальном, так и постиндустриальном обществе рассматривается как основная общественно полезная деятельность, потребляющая квалифицированный труд. В последние десятилетия происходит трансформация восприятия производственной деятельности, сегодня человеческая и интеллектуальная составляющая производства рассматривается как отдельный фактор, приносящий прибыль и увеличивающий ее. Потребность в рабочей силе формирует рынок труда и в современной ситуации отдельным вопросом стоит требование к качеству рабочей силы, не всегда удовлетворяющей требованиям производства. Насыщенность рынка труда квалифицированной рабочей силой зависит от многих факторов, в том числе и от развитости системы образования, насколько она адаптирована к современным условиям и может функционировать с некоторым опережением в отношении существующих на производстве технологий (рис. 1).

Особенно это касается управленческого и инженерно-технического персонала, так как именно от квалификации этой части рабочей силы зависит успешность и эффективность производства. То есть от качества образовательных услуг во многом зависит решение комплексной проблемы функционирования предприятий от рабочих профессий до высшего менеджмента.

Спрос на образовательные услуги формируется на основе представлений населения о доходности, престижности профессии и доступности образования. Опре-

деляющим в фактором в формировании доходности и престижности профессии является технологический уровень производства, от которого во многом зависят условия труда, производительность, доходность предприятия и уровень требуемого качества рабочей силы, способной активизировать производственный процесс и управлять производством. С другой стороны технологическое состояние производства влияет на систему образования, научно-технический прогресс и потребности предприятий в рабочей силе, определяя цели и задачи на среднесрочную и долгосрочную перспективу. То есть современное состояние производства является отправной точкой для нескольких взаимосвязанных процессов, направленных как на удовлетворение оперативных задач, так и для перспективных начинаний. Рынок рабочей силы, складывающийся в результате такого воздействия имеет неоднородную структуру, отражая тем самым состояние как потребностей общества в рабочей силе, так и возможностей ее получения. Предлагаемая дифференциация уровней качества рабочей силы показывает неоднозначность трактовки самого понятия "качество рабочей силы" как меры удовлетворения возникающих потребностей, которая может иметь различные уровни.

Услуги в области образования подразумевают предоставление возможности по приобретению знаний, профессии или специальности, в результате чего повышается конкурентоспособность индивида на рынке труда, изменяется качество рабочей силы. Полученное образование имеет нематериальный характер, но его можно накапливать, повышать свой культурный, профессиональный уровень, развивая свои интеллектуальные возможности. Здесь особенное значение имеют не сами образовательные услуги, а результаты этих услуг, которые во многом зависят и от качества самого индивида, получающего образование, его черт личности, воспитания, уровня предыдущего образования. Не случайно в профессиональном образовании существует система отбора абитуриентов, которая в основном концентрируется на уровне предыдущего образования и способности к обучению. Многие профессии и специальности имеют специфические требования к определенным способностям человека, иногда имеют значения такие показатели, как состояние здоровья, и даже пол. Такие требования вполне оправданы и повышают результативность оказываемых образовательных услуг.

Образовательный процесс имеет выраженную форму взаимодействия между производителем этой услуги и индивидуумом, желающим ее получить. Эффективность такого взаимодействия имеет двустороннюю направленность от обеих сторон процесса, необходимо активное интеллектуальное участие поставщика образовательной услуги и его потребителя. Построение такого взаимодействия и является целью предоставления образовательной услуги, результатом которого является накопление человеческого капитала потребителя услуги. Учитывая нематериальность, как самих образовательных услуг, так и результатов получения этих услуг, значимым фактором является государственный контроль в сфере образования, выражающийся в лицензировании, аккредитации и выдаче диплома или удостоверения государственного образца.

Стремление к созданию рынка качественной рабочей силы должно учитывать многочисленные нематериальные и психофизиологические факторы, влияющие как

на сам процесс повышения качества, так и на его оценку. В задачу государства входит установление неких усредненных параметров качества рабочей силы, так как верхнего порога не существует, а нижний уровень находится на уровне физических возможностей человека. Учитывая многообразие даже существующих технологий, машин и оборудования, с помощью которых создаются блага цивилизации, длительность базового образования, которое чаще всего заканчивается к 22-25 годам и стремительный научно-технический прогресс, необходимо учитывать эти тенденции в системе образования, создавая опережающий задел в знаниях и навыках обучающихся и настраивать их на продолжение обучения в течении всей последующей профессиональной жизни.

Одним из стратегических направлений в повышении качества рабочей силы необходимо считать предоставление целевых образовательных услуг уже после получения основной специальности и трудоустройства. Другой вариант этого же направления представляет собой целевое обучение для работы в конкретной организации, учитывающее специфику работы данной организации, привязанные к реальной деятельности курсовые и дипломные проекты.

Рынок квалифицированной рабочей силы в промышленности строительных материалов имеет выраженный региональный аспект в силу пространственной привязанности предприятий стройиндустрии и низкой степени мобильности населения. Профессиональное образование также в основном ориентируется на региональные потребности и даже при отсутствии прямых заказов предприятий в силу сложившихся профессиональных потребностей продолжает поставлять на рынок труда молодых специалистов с общей профессиональной подготовкой без учета специфики отдельных предприятий.

Характерным является пример Самарской области, где традиционно развита база промышленности строительных материалов практически полного спектра номенклатуры. Несмотря на сложную обстановку переходного периода, большинство предприятий смогли выжить и продолжают выпуск продукции, на некоторых, особенно крупных предприятиях, проводится реконструкция и модернизация оборудования и технологий. Тревожной становится ситуация с подготовкой специалистов, так как появилось такое понятие, как "коммерческая тайна", которая понимается зачастую слишком широко и доступ образования к любым технологиям, используемым на производстве закрывается практически полностью. Это выражается и в ограничении доступа студентов на практику, отсутствии данных о производственных показателях в образовательном процессе, оторванности преподавателей от реалий современного производства. И, если высшая школы в силу имеющегося научного задела может путем аналогий оценить использующиеся технологии, то в среднем профессиональном образовании, а тем более в начальном профессиональном образовании, достоверность специальных дисциплин находится на уровне середины или в лучшем случае конца прошлого века.

Недостаточная информированность образования о технологическом состоянии производства сказывается и в отсутствии нужных специальностей и специализаций, когда структура и содержание учебных планов формируются людьми, далекими от действительных потребностей производства. Тем не менее, как показывают иссле-

дования рынка труда, востребованность специалистов с профессиональным строительно-технологическим образованием достаточно высока, и особенным спросом пользуются специалисты со средним и начальным профессиональным образованием, выпуск которых год от года только сокращается.

Влияние на рынок квалифицированной рабочей силы оказывает и спрос на образовательные услуги со стороны населения, делающего выбор под влиянием следующих основных факторов: спроса на рынке труда и общественного мнения о престижности и доходности профессии. Применительно к промышленности строительных материалов можно сказать, что на выбор специальности влияют такие дополнительные факторы, как бесплатное обучение, качество подготовки, семейная традиция, ввиду того, что престижность и доходность работы на предприятиях стройиндустрии в последние годы существенно снизилась. Сдерживающим фактором в привлечении качественной рабочей силы являются устаревшие технологии, которые не позволяют реализовать накопленный во время обучения человеческий капитал и молодые специалисты не соглашаются с предложенными условиями, предпочитая во многих случаях даже работать не по специальности, но на более выгодных условиях.

Структура спроса на образовательные услуги профессионального образования условно разделяется на три большие группы:

- молодые люди, впервые получающие профессиональное образование;
- специалисты, имеющие профессиональное образование и работающие по специальности, которые нуждаются в дополнительной подготовке и повышении квалификации;
- специалисты, имеющие профессиональное образование, но не работающие по специальности в силу сложившихся обстоятельств или безработицы и нуждающиеся в профессиональной переподготовке или переквалификации.

Первая группа является наиболее многочисленной, состояние которой зависит от демографических процессов. Нашими исследованиями установлено, что в последние годы численность второй группы постоянно возрастает, она становится сопоставима с первой группой, и в дальнейшем будет продолжать расти. Этот процесс обусловлен накоплением количества специалистов, имеющих профессиональное образование, работающих по специальности и которым под влиянием научно-технического прогресса требуется повышение квалификации или дополнительная профессиональная подготовка. На рынке дополнительного образования самым динамично развивающимся направлением является бизнес-образование, значимость и необходимость которого проявляется в процессе профессиональной деятельности, и сегодня стало одним из обязательных компонентов высшего качества рабочей силы.

На рис. 2 показано, каким образом проявляется потребность в повышении квалификации в зависимости от развития технологий на среднем и высоком уровне качества рабочей силы. Движущей силой научно-технического прогресса является рабочая сила высшего качества, способная генерировать идеи, прогнозировать ход развития конкурентной ситуации, ставить задачи, организовывать их выполнение, создавать новые технологии, машины, механизмы. Рабочая сила среднего и высокого качества, участвующая в процессе создания инноваций, повышает свой уровень и

постепенно становится рабочей силой высшего качества. Этот взаимный процесс сопровождается развитием системы профессионального образования, ее использования для повышения профессионального уровня рабочей силы среднего и высокого качества.

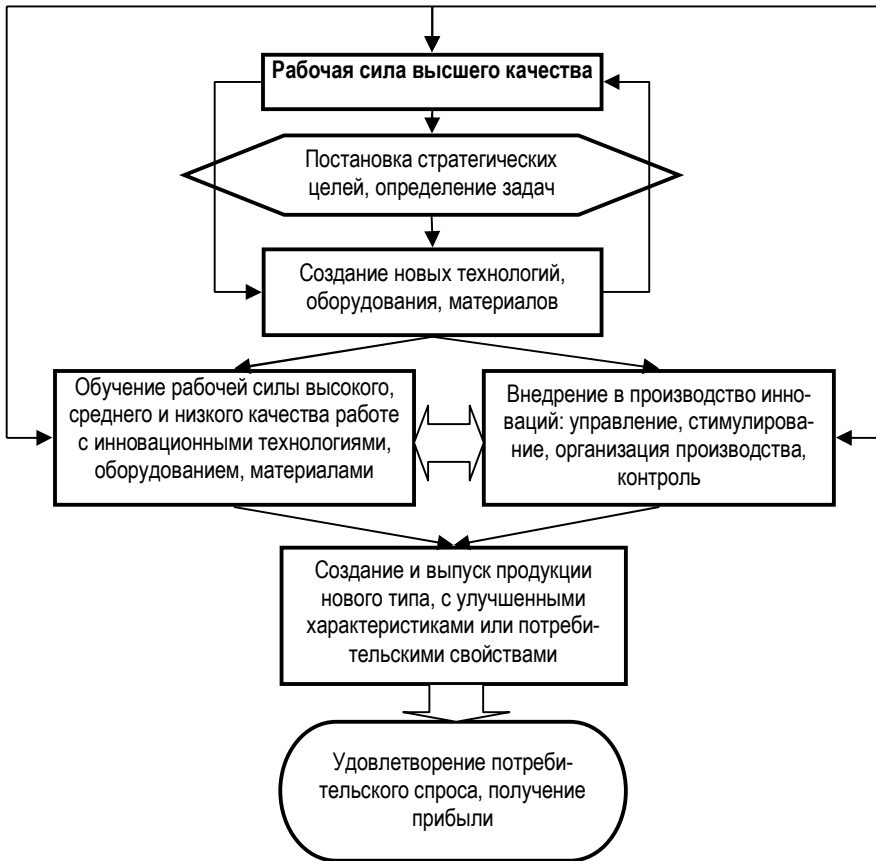


Рис. 2. Участие рабочей силы различного уровня качества в процессе создания продукции

В различных исследованиях основным средством, позволяющим повысить качество рабочей силы, называется модернизация оборудования, технологий, машин и механизмов. Однако с данным утверждением можно согласиться лишь отчасти, так как такие изменения производства позволяют повысить лишь средний уровень качества рабочей силы, не затрагивая высший уровень, который является определяющим в повышении конкурентоспособности предприятий. Именно высший уровень качества рабочей силы позволяет создавать новые технологии, ставить стратегические задачи и выполнять их (рис. 2). Такой ракурс позволяет изменить причинно-следственные связи и модернизация производства становится следствием повыше-

ния качества рабочей силы, а не наоборот, когда создание новых технологий является логичным продолжением проводимой стратегической линии, постановкой конкретных задач перед разработчиками оборудования, которые должны выполнять заказ под конкретное производство и имеющиеся условия этого производства.

Присутствие на рынке рабочей силы различных уровней качества позволяет оптимизировать производство, сочетая различные технологические операции, позволяя функционировать инфраструктуре производства. Особенно существенный разрыв в уровнях качества рабочей силы наблюдается в периоды реконструкции и модернизации производства, когда необходимо доводить низший и средний уровень качества рабочей силы до уровня новых технологий и оборудования путем дополнительного образования, профессиональной подготовки и переподготовки.

Выявленные факторы позволяют объяснить инерционность спроса на образовательные услуги, то есть популярность профессии или специальности возникает по прошествии некоторого времени с момента появления потребности в них. Недостаток специалистов порождает повышенный спрос и высокий уровень предлагаемых условий труда. Как следствие, повышается конкурс на данную специальность в учебных заведениях профессионального образования, увеличивается прием и после насыщения рынка труда возникает эффект перепроизводства специалистов некоторых специальностей, которых еще недавно было недостаточно. Устроиться на работу по специальности становится сложно, уровень доходности снижается и соответственно снижается спрос на образовательные услуги. Цикличность спроса на определенные профессии и специальности имеет свои периоды, которые могут достигать до 10 лет и более. Характер циклов примерно совпадает с периодичностью изменений технологического уклада производств.

С целью улучшения работы, направленной на повышение темпов развития научно-технического потенциала и материально-технической базы предприятий промышленности строительных материалов, необходим постоянный опережающий рост качества рабочей силы всех категорий работающих, что определяется необходимостью постоянного роста квалификации занятого на производстве персонала в связи с появлением новых технологий, оборудования и ускорением информационного оснащения структурных подразделений современных предприятий. В России за последние годы в подготовке специалистов мало используется прогрессивный зарубежный опыт. Слабая общепрофессиональная подготовка рабочих является отрицательным фактором в системе предприятий промышленности строительных материалов. Во многом это связано с появлением новых материалов и сложного оборудования, закупаемого за границей. В последние 5-8 лет отмечается нехватка высококвалифицированных рабочих на предприятиях строительного машиностроения, в системе которого создаются машины и оборудование для строительного комплекса. Темпы осуществления механизации и автоматизации трудоемких работ в отрасли остаются недостаточными. Для повышения качества рабочей силы в системе строительного комплекса, и особенно на предприятиях промышленности строительных материалов, необходима целевая федеральная программа "Качество образования в XXI веке" с выделением необходимых финансовых средств и привлечения для решения этой задачи специалистов НИИ, вузов, научно-технических центров ведущих

регионов России. В этой связи следует предусмотреть опережающее финансирование образовательных структур с учетом реальных потребностей в перспективе 15-20 лет. При этом целесообразно учитывать общемировые тенденции НТП при производстве строительных материалов и конструкций, наметить пути реструктуризации системы профессионального образования, призванной обеспечить потребности общества в качественной рабочей силе.

Б.Я. Татарских

*Самарский государственный
экономический университет*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОХРАНЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ

Внешние военно-политические реалии объективно диктуют необходимость развития машиностроительного комплекса опережающими темпами. И это в первую очередь относится к судостроению и ракетостроению, роль которых постоянно возрастает в связи с потенциальными угрозами безопасности страны. Поэтому вполне закономерно принятие ряда общегосударственных программ коренного изменения в системе управления ведущими секторами машиностроения, обеспечивающие все основные функции дальнейшего повышения потенциала предприятий оборонно-промышленного комплекса. В частности, это в первую очередь относится к авиационной и судостроительной промышленности, материально-техническая база и кадровый потенциал которых нуждаются в коренном повышении. Исследования показывают, что отставание в темпах развития новых технологий ведет к ситуации, когда даже выделение многомиллиардных инвестиций не позволяет создавать в системе действующих предприятий машиностроения современные технические средства оборонного значения в короткие сроки и с высокими параметрами эффективности их применения.

Основным признаком развития индустриального общества является современное машиностроение и металлообработка, в котором реализуются (материализуются) научно-технические идеи и инновационные проекты. В этом комплексе создаются основные технические средства обороны страны. В России крупные машиностроительные предприятия и сейчас являются градообразующими, составляя основу кадрового, производственного, экономического и социального потенциала сотен небольших городов и поселков городского типа. Машиностроительный комплекс имеет наибольшее функционально-технологическое и хозяйственное сопряжение в системе всех отраслей экономики страны. Особое значение в составе ОПК имеет машиностроение, доля которого в 1975-1990 гг. составляла около 58-65 процентов. Объем производства отечественного машиностроения по оценкам специалистов за указанный период уступал только показателям машиностроительного комплекса США. Но

по многим качественным технико-экономическим характеристикам машиностроение СССР (России) имело значительное отставание от машиностроения основных промышленно развитых стран (США, Япония, Германия и др.). К таким показателям относятся прежде всего: производительность труда, коэффициент использования материально-технических ресурсов, доля экспортной продукции в общем объеме выпускаемой продукции, длительность производственного цикла выпускаемых машин и оборудования.

Исследования показывают, что преимущественно экстенсивное развитие машиностроительного комплекса в 1975-1990 гг. характеризовалось тем, что наукоемкая продукция составляла всего 8- 10 процентов. Преобладал выпуск металло-энергo- и трудоемкой продукции, которая не имела больших шансов "выхода" на внешний рынок. Многие десятилетия в машиностроении не уделялось должного внимания системным комплексным общегосударственным и межотраслевым программам повышения потенциала конкурентоспособности предприятий. Большая часть капитальных вложений направлялась на создание предприятий и производств на базе устаревающих инженерно-технологических решений и проектов. Основная масса продукции машиностроительного комплекса имела высокий уровень металло- и энергоемкости и относительно низкие эксплуатационные и другие характеристики (вес, габариты, ресурс, экологические и эргономические показатели). Структура ведущего производственного оборудования в отраслях машиностроения улучшалась очень медленно.

Известно, что потенциал промышленно развитых стран возрастает прежде всего за счет ускоренного развития машиностроительного комплекса, определяющие все основные резервы повышения конкурентоспособности продукции в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке. По нашим оценкам, в машиностроении России состояние инновационно-технологического потенциала характеризуется следующими данными: общий объем финансирования научной сферы за 1991-2005 гг. уменьшился в 14-18 раз; за этот период численность специалистов, непосредственно занятых в системе НИОКР, сократилась почти в 4 раза; материально-техническая база экспериментальных и испытательных цехов в машиностроении практически не обновлялась (при этом сроки службы приборов, стендов и т.д., составляют от 12 до 19 лет); за 1991-2005 гг. средний возраст инженеров-конструкторов и инженеров-технологов повысился с 42 до 52 лет; за 1992-2004гг. средняя зарплата специалистов инженерных подразделений была меньше заработной платы квалифицированных рабочих в среднем на 30%; за 1991-2005гг. уровень информационной вооруженности работников инженерного профиля изменялся медленно и его соотношение по сравнению с развитыми странами составляет как 9:1.

В отечественном машиностроении за последние годы не отмечается существенного положительного изменения в динамике основных показателей развития. В этой ведущей отрасли сохраняется сложная ситуация. Многолетнее снижение технологического уровня на предприятиях машиностроения не позволяет выпускать в больших объемах конкурентоспособную продукцию. За последние 15 лет доля экспортной продукции обрабатывающих отраслей не увеличивается и составляет менее 3% от общего выпуска. В России пока только в металлургии и тяжелом машино-

строении есть определенный рост. Отсутствие инвестиций в наукоемких отраслях сдерживает не только проведение работ по техническому перевооружению устаревшей материально-технической базы предприятий, что не позволяет создавать научно-технический задел для подготовки к производству новых видов машиностроительной продукции, которая могла бы быть реализована на рынках (внутреннем и внешнем). Непосредственно о технологическом уровне в системе ведущих отраслей промышленности можно судить по динамике среднего возраста основного оборудования, которое является главным фактором производственного потенциала. Наши расчеты свидетельствуют о том, что в отечественном машиностроении (в отличие от США) парк оборудования значительно старше (табл. 1) и это характеризует достаточно объективно тенденции технологического потенциала отрасли, которая имеет определяющее значение для всей промышленности.

Таблица 1
Динамика среднего возраста ведущего технологического оборудования в машиностроении РФ и США, лет*

Страна	Годы					
	1962	1974	1981	1992	2006 (оценка)	2010 (прогноз)
Россия	16	16	16	18	17	14-15
США	12 1959 г.	10	9 1982 г.	9	8 2001 г.	7-8

* По материалам отраслевых научно-технических журналов и реферативных сборников.

За последние 16 лет особенно сложная ситуация сложилась в отечественной станкоинструментальной промышленности. Решение проблем ускорения развития машиностроения невозможно без коренного повышения уровня материально-технической базы станкоинструментальной промышленности, которая за 1991-2005 гг. критически устарела и не может производить современное металлообрабатывающее оборудование даже для реализации его на внутреннем рынке. В период 1970-1990 гг. в кругах ученых-машиностроителей даже отмечалось, что станкостроение является "несущей" конструкцией всего машиностроительного комплекса. С позиции масштабов развития машиностроения России в перспективе 10-15 лет импортозамещение станочного оборудования не может решить всего многообразия производственно-технических задач.

В России за последние годы станкостроение имело постоянные темпы снижения объема выпуска оборудования и инструмента и это отрицательно сказалось как на самом машиностроении, так и на других отраслях промышленности. Так в системе АПК отсутствие современного парка оборудования сдерживает развитие ремонтных работ, что приводит к выходу из строя сельскохозяйственной техники. Но это характерно и для транспорта и для строительства и других сфер экономики.

Изучая темпы и закономерности научно-технического прогресса в сфере материального производства, ученые отмечают особую роль опережающих темпов инновационной деятельности, связанной с НИОКР. Установлены определенные закономерности масштабов затрат на НИОКР и темпов технологического прогресса в отраслях промыш-

ленности. В России доля затрат на НИОКР в десятки раз меньше, чем в промышленно развитых странах и составляет не более 2-3% ВВП. В большинстве ведущих промышленно развитых стран Запада, США, Японии сохраняется достаточно устойчивая динамика роста доли затрат на НИОКР. При исследовании резервов развития инновационной деятельности важно установить тенденции структуры затрат на технологические инновации в отрасли. В 1990-2004 гг. отмечается, к сожалению, незначительный удельный вес затрат на подготовку персонала (табл. 2), без чего сложно решать вопросы всего комплекса инновационной деятельности.

Таблица 2

Динамика структуры затрат на технологические инновации в машиностроении РФ, % к итогу *

Статья затрат	Годы							
	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2004	2008 (прогноз)
НИОКР	28	25	26	24	30	28	31	32
Приобретение прав на патенты, лицензии, образцы	1	1	1	1	1	2	2	3
Обучение и подготовка персонала	1	1	1	1	1	1	2	2
Оборудование и другие элементы основных фондов	45	43	44	48	33	41	40	38
Маркетинговые исследования	-	-	-	-	1	2	2	3
Прочие затраты	25	30	28	26	34	26	33	22

* По материалам научно-технических журналов и реферативных сборников.

В нашей стране до настоящего времени нет концепции развития машиностроительного комплекса России, что не позволяет вести научные исследования в области развития новых технологий, для которых необходимы значительные инвестиции. Особое значение имеет в этой связи проблема эффективности кадрового потенциала, роль которого постоянно возрастает. Головные научно-исследовательские центры и вузы страны призваны проводить глубокие маркетинговые исследования по оценке потребностей в кадрах инженеров, менеджеров и рабочих, что позволит предусмотреть целевое бюджетное финансирование на федеральном уровне для опережающих темпов подготовки квалифицированных специалистов для отраслей машиностроения, имеющих особое значение с точки зрения обеспечения в дальней перспективе научно-технологической безопасности страны. Прежде всего это необходимо для решения задач, связанных с повышением эффективности самого машиностроения.

Важнейшей проблемой ближайших 7-10 лет следует считать разработку системы мер по целевому стимулированию инновационной деятельности, включая создание льготных условий вовлечения в оборот результатов научно-технической деятельности. В отечественном машиностроении, например, снижаются темпы объемов

прикладных исследований; многие годы сокращается объем перспективных научных разработок, которые могли бы стать основой развития наукоемких производств во многих отраслях машиностроительного комплекса. По данным российских и зарубежных ученых, пороговым значением, при переходе через которое распад научно-технической базы страны становится практически необходимым, является финансирование в объеме 1-1,5% валового внутреннего продукта. В перспективе это приводит к технологической зависимости базовых отраслей машиностроительного комплекса от факторов внешнего характера. На предприятиях страны, к сожалению, не всегда критически воспринимается зарубежный опыт в сфере применения новых технологий. С целью повышения эффективности инновационной деятельности в машиностроении необходимо проведение всестороннего технологического аудита сохранившихся пока сравнительно передовых технологий на предприятиях ОПК для использования их в системе открытых гражданских отраслей. Недостаточное финансирование научного сектора экономики отрицательно сказывается на темпах разработок и в сфере ОПК, где еще имеется научно-технический потенциал развития "двойных" технологий. Во многих случаях ведомственные и другие барьеры сдерживают потенциал реализации имеющихся резервов совершенствования традиционных технологий. Отдельные федеральные программы по развитию технологий в ведущих отраслях промышленности реализуются только частично в силу ряда объективных и субъективных причин и это не позволяет создавать условия для перехода к созданию конкурентоспособной продукции.

Для ускорения темпов НТП на уровне машиностроительной промышленности следует решить многие организационно-технические и экономические проблемы, и прежде всего обеспечить: стабильное финансирование выполнения приоритетных программ научно-технического характера; совершенствование научного инструментария прогнозирования социально-экономических последствий НТП; интеграцию научно-технического потенциала России стран СНГ и дальнего зарубежья; повышение уровня кадрового обеспечения научно-технических исследовательских центров ведущих промышленных регионов страны; более эффективное использование резервов научно-технического и кадрового потенциала в системе предприятий ОПК; оптимально приемлемые действия государственных структур, направленных на координацию действий федеральных органов по решению общенациональных задач; проведение на федеральном уровне стратегического мониторинга основных закономерностей НТП в системе промышленно развитых стран; повышение степени научной обоснованности программ, связанных с развитием и размещением промышленных объектов на территории страны; устранение межотраслевых и межрегиональных барьеров в сфере научно-инновационной деятельности предприятий.

Основными резервами дальнейшего ускорения развития машиностроительного комплекса являются: совершенствование структуры и механизмов взаимодействия отдельных отраслей всего комплекса (автостроения, станкостроения, энергомашиностроения и др.); развитие материально-технической базы предприятий машиностроения на основе перевооружения, прежде всего "тылов" производства и всей инженерной инфраструктуры; коренное улучшение функционально-производственных и экономических связей внутри машиностроения (в системе гра-

жданского машиностроения и предприятий ОПК); последовательное развитие экономического механизма управления на всех уровнях хозяйствования; создание межотраслевых производств и систем производственной инфраструктуры на базе резервов производственного потенциала машиностроительных центров страны; реализация промышленной политики исходя из реальных возможностей инвестирования и улучшения всего комплекса инновационной деятельности на основе качественного улучшения системы кадрового обеспечения. Своевременное решение указанных проблем позволит существенно повысить производственно-технический потенциал машиностроения.

Сейчас в машиностроении постоянно усложняются научно-методические проблемы прогнозирования производства и использования новых прогрессивных конструкционных и инструментальных материалов, оказывающих определяющее значение в ускорении развития базовых технологий в основных переделах машиностроительного производства. Особая роль здесь принадлежит "соединению" новых исходных конструкционных материалов и энергоносителей, обладающих высокими технико-экономическими характеристиками. И наибольший технико-экономический эффект достигается в заготовительных производствах машиностроения, там, где есть современное металлообрабатывающее оборудование (например, кузнечно-прессовые агрегаты мощностью более 15 тыс. сило-тонн). Однако потенциал мощности таких агрегатов в отечественном машиностроении используется недостаточно; их загрузка по времени составляет не более 5-10 процентов. Даже в системе предприятий машиностроения оборонного комплекса очень медленно внедряются новые конструкционные материалы на титановой основе и материалы-композиты, применение которых в ряде отраслей машиностроения может обеспечивать значительный технический и экономический эффект. В отрасли для ускорения перехода к производству новой продукции особое значение имеет качество всей системы технологической подготовки.

Наиболее важными организационно-экономическими и структурными резервами повышения эффективности такой подготовки машиностроительного производства на различных этапах ее являются: совершенствование инновационной деятельности и в том числе сокращение длительности инновационного процесса на стадии НИОКР; применение новых информационных систем при проведении технологического маркетинга и выборе новых вариантов обработки материалов и способов перемещения и сборки узлов; оптимизация структуры трудоемкости в функционально-производственной системе "конструктор-технолог"; сокращение трудоемкости работ на допроизводственной стадии (при испытаниях новых конструкционных и инструментальных материалов и изготовлении новых инструментов, приспособлений и оснастки); улучшение использования материально-технической базы опытно-экспериментальных цехов, участков; повышение уровня автоматизации проектирования технологий; применение типовых инженерных решений в сфере разработки новых технологий на основе современных методов моделирования; проведение научно-исследовательских работ, направленных на уменьшение влияния технологической многоукладности по основным переделам машиностроительного производства; оптимизация структуры парка основного технологического оборудования на базе применения технологической логистики; улучшение организации труда и его оплаты

в подразделениях служб главного технолога и сопряженных (по функциональному признаку) подразделениях; внедрение и эффективное использование системы "АРМ-технолог"; повышение качества рабочей силы в системе структур технологической подготовки производства (и смежных структур); совершенствование унификации и стандартизации материалов, технологических процессов, энергоносителей и методов измерения их параметров в динамике; совершенствование механизма мотивации ускорения работ, связанных с технологической подготовкой. Использование этих резервов при соответствующих инвестиционных вложениях будет способствовать ускорению выпуска новой продукции, что будет способствовать сохранению потенциала отрасли в целом.

А.М. Топорков

УАЗ-Металлургия,

г. Ульяновск

Л.Р. Туктарова

*Самарский государственный
экономический университет*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Экономическая устойчивость промышленного предприятия - это динамическая системная способность предприятия, под воздействием внешних и внутренних факторов, находится в стабильных условиях функционирования, как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективах с целью достижения максимально возможной экономической эффективности.

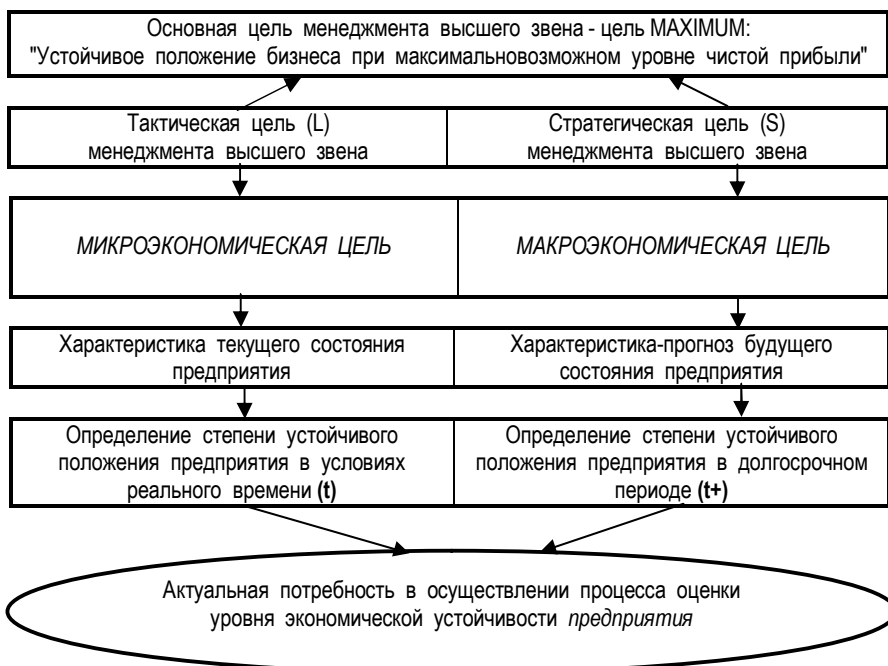
Проблема оценки экономической устойчивости предприятий в настоящее время является достаточно актуальной. К сожалению, в современной экономической научной литературе не существует четкой ссылки на единый механизм, позволяющий оценить степень экономической устойчивости предприятия. Анализ литературных источников на предмет наличия определенных методологических и методических разработок в области оценки экономической устойчивости позволяет утверждать, что очень часто "экономическую устойчивость" рассматривают в качестве синонима определения "финансовая устойчивость", что является в корне не верным. Именно поэтому, основные методические разработки по оценке уровня экономической устойчивости часто перекладывают на язык финансов.

Механизм оценки уровня экономической устойчивости на каждом предприятии представлен по-разному. Говорить о данном механизме для одних равносильно тому, что соизмерить экономическую устойчивость с уровнем "чистой прибыли", рассчитанной в соответствии с существующей схемой ее формирования по форме №2 "Отчета о прибылях и убытках" бухгалтерского учета. Менеджеры других предприятий выступают за иную точку

зрения, придерживаясь мнения о том, что уровень экономической устойчивости есть синтез между коэффициентными параметрами оценки, будь то степень загрузки производственной мощности, выполнение плана по объемам реализации, уровень маржинального дохода, показатель затрат на 1 руб. товарного выпуска и т.д. То есть экономическая устойчивость это интеграция воздействий полноценной и целостной системы сбалансированных показателей служащей индикатором экономического состояния предприятия.

Основной задачей внедрения методики оценки экономической устойчивости является расчет и оптимальный прогноз уровня экономической устойчивости предприятия. В качестве достижения данной задачи необходимым условием является актуальность осуществления процесса оценки уровня экономической устойчивости, применительно к промышленному предприятию.

На рисунке представлен тематический блок достижения цели функционирования предприятия с позиции менеджмента высшего звена.



Для того, чтобы менеджменту высшего звена достичь основной цели деятельности бизнеса с точки зрения долгосрочной перспективы, необходимо сформулировать, во-первых, задачи стратегические, а затем детализировать их на логикотактические, соответственно, определяя макроэкономическую и микроэкономическую цели. Для представления достижения основной цели бизнеса (цель MAXIMUM) появляется необходимость в разработке индикатора, позволяющего объединить влияние стратегических и тактических задач с позиции их выполнения в соответствии со сформированным сценарием деятельности предприятия. Как следствие достиже-

ния макро (S) и микроэкономических (L) целей, появляется актуальность в разработке механизма оценки уровня экономической устойчивости предприятия.

В условиях обострения конкуренции на многих предприятиях все более необходимыми становятся детальное выявление всех факторов устойчивости и их оценка с целью оперативной разработки и реализации адекватных мер по стабилизации положения предприятия в изменяющихся рыночных условиях. Это означает потребность в методических разработках, позволяющих предприятию силами собственных специалистов произвести оценку стратегической позиции предприятия и уровня его экономической устойчивости по совокупности внешних и внутренних влияющих факторов.

Предлагаемый механизм реализации методических подходов оценки экономической устойчивости промышленных предприятий состоит из следующих этапов.

1. Определение ключевых внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на экономическую устойчивость, применительно к промышленному предприятию.

Факторы микроэкономического уровня можно отнести к внутренним факторам деятельности предприятия. В отличие от макроуровневых (отражают общее состояние хозяйственной системы, сбалансированность денежно-кредитной, налоговой, тарифно-таможенной, промышленной, социальной политики, инвестиционный климат) и мезоуровневых факторов (направлены на обеспечение устойчивого улучшения показателей эффективности использования научно-производственных ресурсов отраслей), микроэкономические факторы подвластны управленческому воздействию предприятия, а потому и рассматриваются нами в качестве основы для оценки уровня экономической устойчивости.

Классификация факторов должна строиться по принципу их непосредственного воздействия на ССП (систему сбалансированных показателей) предприятия. В свою очередь ССП должна непосредственно зависеть от степени влияния каждого фактора. Уровень влияния факторов и соответственно расчет показателей ССП можно устанавливать в зависимости от целей конкретного предприятия, применяя для этого механизм управленческого моделирования (вариационный подход управления бизнесом).

2. Формирование системы сбалансированных показателей деятельности предприятия в разрезе уровней (У 0,1,2) оценивающих степень влияния факторов на экономическую устойчивость.

Система сбалансированных показателей (ССП) - инструмент для перевода миссии, ценностей, видения и стратегии предприятия на язык конкретных целей и показателей, мотивирующих действия.

С помощью ССП менеджеры высшего звена, как правило, ставят различные управленческие задачи структурным подразделениям с целью выполнения конкретного сценария деятельности.

Предлагается ССП детализировать по определенным уровням.

1. Уровни ССП:

- Уровень предприятия в целом (условное обозначение - У0).

- Уровень функциональных дирекций и производственных площадок (условное обозначение - У1).

- Уровень структурных подразделений: отделов, цехов, участков (условное обозначение - У2).

2. Составляющие ССП:

Составляющие ССП - это ключевые аспекты деятельности предприятия.

На основе целей и показателей ССП уровня У0 разрабатываются цели и показатели ССП уровня У1 и предварительные методики расчета показателей. При этом следует понимать, что показатель У1 равен соответствующему показателю У0 или показатель У1 математически и/или логически связан с показателем У0.

После данного этапа осуществляется процесс так называемого каскадирования. Каскадирование - это процесс разработки целей и показателей ССП для нижестоящих уровней предприятия (У2) на основе целей и показателей ССП вышестоящих уровней (У0, У1).

Основные цели процесса каскадирования:

- отражение вклада отдельных структурных подразделений в реализацию стратегии предприятия;
- поощрение индивидуальной ответственности сотрудников в отношении реализуемой стратегии предприятия;
- фокусирование внутренних процессов на стратегически важных для предприятия целях.

Возможные методы каскадирования: 1) Показатель У2 равен показателю У0 (или У1); 2) Показатель У2 математически и/или логически связан с показателем У0 (или У1); 3) Показатель У2 дословно соответствует показателю У0 или У1, но целевое значение показателя адаптировано для структурного подразделения; 4) Показатель У2 - индивидуальный показатель для структурного подразделения (стратегически важен для данного подразделения, но не может быть сформулирован непосредственно на основе целей верхнего уровня).

3. Формирование критерия/норматива пороговых значений показателей ССП предприятия в разрезе уровней У 0,1,2.

Важность данного этапа проекта очень велика: некорректное установление целевых значений показателей и дальнейшая привязка установленных целевых значений показателей ССП к системе премирования может стать демотивирующим фактором для персонала и как следствие, повлечь за собой не выполнение тактических и стратегических целей предприятия. Однако, определение нормативного уровня показателей ССП (П_{норм.}) должно основываться на достижении их максимального значения, т.е. П_{норм.} → max.

Формирование целевых значений показателей может осуществляться различными способами:

- в соответствии с утвержденной стратегией предприятия (например: планируемая доля предприятия на целевых сегментах ключевых рынков);
- в соответствии с утвержденным бизнес-планом предприятия (например: планируемый уровень экономической прибыли);
- на основе анализа достигнутого уровня показателя за год, предшествующий отчетному году (например: доля несоответствующей продукции);

- на основе существующих нормативных значений используемых в современной практике хозяйствования (например: показатели ликвидности бизнеса).

4. Расчет индекса устойчивости - индикатора степени устойчивости в разрезе управленческих составляющих. Формирование критерия/норматива пороговых значений уровней (зон) экономической устойчивости.

Влияние каждого из показателей, составляющих структурированную ССП, должно быть приведено к единому весу с целью оценки воздействия на уровень экономической устойчивости предприятия. С этой целью вводится индекс устойчивости ($I_{уст}$) в разрезе каждой управленческой составляющей, настроенный на принцип дюной сопоставимости каждого из элементов ССП с установленным нормативным значением:

$I_{уст.экон}$ - индекс устойчивости составляющей "экономика";

$I_{уст.произв}$ - индекс устойчивости составляющей "производство";

$I_{уст.персонал}$ - индекс устойчивости составляющей "персонал" (или "обучение и развитие");

$I_{уст.рынок}$ - индекс устойчивости составляющей "рынок" (или "рынки и клиенты").

Рассчитать $I_{уст}$ в разрезе каждой управленческой составляющей можно по формуле:

$$I_{уст} = \frac{\sum_{i=1}^N \frac{I_{i,норм} - I_{i,факт}}{I_{i,норм}} (1-n)}{\sum_{i=1}^n \frac{I_{i,норм} - I_{i,факт}}{I_{i,норм}} (1-n)},$$

где $I_{уст}$ - значение индекса устойчивости управленческой составляющей в разрезе показателей ССП с первого(1) по последний (n);

$I_{рассч}$ - показатель ССП управленческой составляющей расчетный;

$I_{норм}$ - показатель ССП управленческой составляющей нормативный.

Значение индекса устойчивости управленческих составляющих должно в идеале равняться единице. При условии выполнения данного условия следует сослаться на факт выполнения задания менеджмента высшего звена применительно к конкретной управленческой составляющей. В случае не выполнения данного нормативного значения следует разобраться в причинах полученных отклонений посредством расчета индекса устойчивости отдельных показателей ССП, входящих в состав проблемной управленческой составляющей. Затем выделить факторы, влияющие на не выполнения заданных параметров и разработать мероприятия по урегулированию полученных отклонений.

5. Расчет интегрированного индекса экономической устойчивости предприятия. Формирование критерия/норматива пороговых значений уровней (зон) экономической устойчивости.

В настоящее время наиболее распространенными методами интегрированной оценки возможностей предприятий являются рейтинговые либо ранговые характеристики на основе процедур объединения индикаторов характеризующихся введенными нами управленческими составляющими. Методика многомерного статистического анализа позволяет получить достаточно информативные оценки, используя четыре группы уровней, по состоянию на определенную дату (за определенный период)

составляющих, характеризующих блоки основной деятельности предприятия: "экономика", "производство", "рынок", "персонал". По каждому блоку - управленческой составляющей (см. 4 этап оценки) определяется общий индекс устойчивости (развития), на основе которых выводится интегрированный индекс устойчивости (сбалансированности) развития предприятия. Данный интегрированный индекс назовем интегрированным индексом экономической устойчивости предприятия.

При этом важным моментом является выбор формы его построения. Наиболее часто индикаторы устойчивого развития выражаются в форме среднеарифметического частных индикаторов (например, индекс развития человеческого потенциала предприятия).

При использовании среднеарифметической формы построения обобщающего показателя при снижении, например, индикаторов характеризующих блок "производство" и "персонал", и увеличении влияния блоков "экономика" и "рынок", возможно нивелирование угрожающей ситуации. Поэтому, по смыслу рассматриваемого показателя в большей степени соответствует среднегеометрическая величина, отражающая пропорциональность между показателями. К тому же рассматриваемые индексы позволяют отразить реальную ситуацию, которая складывается или может сложиться на предприятии. Интегрированный индекс экономической устойчивости предлагается рассчитать по следующей формуле:

$$I_{\text{интегр}} = (I_{\text{уст. экон}} \cdot I_{\text{уст. произв}} \cdot I_{\text{уст. персонал}} \cdot I_{\text{уст. рынок}})^{1/4},$$

где $I_{\text{интегр}}$ - интегрированный индекс экономической устойчивости предприятия.

Такое построение показателя позволит отразить значимость каждого из учетных компонентов замкнутой управленческой системы функционирования предприятия в выполнении цели MAXIMUM "Устойчивое положение бизнеса при максимальновозможном уровне чистой прибыли". Изменение любого из частных индикаторов (индексов устойчивости в разрезе управленческих составляющих) приводит к изменению значения обобщающего показателя (интегрированного индекса экономической устойчивости) и фиксирует изменение устойчивого состояния предприятия.

**Оценочная шкала определения
уровня экономической устойчивости предприятия
в зависимости от значения интегрированного индекса
экономической устойчивости**

№ п/п	Уровень (зона) экономической устойчивости предприятия	Значение интегрированного индекса экономической устойчивости (зонирование), $I_{\text{интегр}}$
1	Идеальная экономическая устойчивость	$I_{\text{интегр}} = 1$
2	Экономическая устойчивость	$0,76 < I_{\text{интегр}} < 1$
3	Экономическая неустойчивость	$0,54 < I_{\text{интегр}} < 0,76$
4	Абсолютная экономическая неустойчивость	$I_{\text{интегр}} < 0,54$

Интегрированный индекс экономической устойчивости предприятия позволяет определить управленческую область функционирования предприятия с позиции вхождения в зоны экономической устойчивости.

Основываясь на данную оценочную шкалу менеджмент высшего звена имеет возможность определить уровень экономической устойчивости предприятия в конкретный период времени. Соответственно, чем значение Интегр. ближе к единице, тем выше уровень экономической устойчивости и наоборот.

Наравне с тем, что данная методика позволит отразить устойчивость и сбалансированность приведенных нами управленческих составляющих, она также обладает и определенными недостатками. Это связано с тем, что, во-первых, при относительно простой процедуре исчисления и значительной информативности, получаемые оценки не обладают достаточной степенью объективности, так как при их определении используется произвольный набор индикаторов, ограниченный кругом доступной исследователю информации, во-вторых, значимость частных индикаторов определяется экспертным путем.

Тем не менее, предлагаемый метод расчета интегрированного индекса экономической устойчивости при небольшом объеме информации, необходимой для его исчисления, обладает определенной чувствительностью и информативностью. Он не только позволяет провести сравнительную оценку возможностей функционирования предприятия, но и:

- измерить фактическую величину управленческих составляющих "экономика", "производство", "персонал", "рынки";
- оценить перспективы дальнейшего развития предприятия;
- определить эффективность использования ресурсов;
- выявить направления производственно-хозяйственной деятельности предприятия, наиболее соответствующие достижения цели MAXIMUM "Устойчивое положение бизнеса при максимально возможном уровне чистой прибыли";
- определить набор корректирующих мероприятий, способствующих прогрессивному развитию предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективах.

Выбор направлений устойчивого экономического развития предприятия предполагает анализ возможных сценариев, учитывающих взаимосвязь и взаимодействие управленческих составляющих деятельности предприятия с его внешней средой. Наиболее эффективным способом анализа при этом выступает имитационное моделирование, позволяющее ориентировать преобразования на рост интегрированного показателя экономической устойчивости. Таким образом, уровень экономической устойчивости можно моделировать посредством установления детализированных нормативных значений показателей ССП, являющихся неотъемлемой частью управленческих составляющих, в соответствии со сценарием желаемой деятельности предприятия в определенный период времени.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В РФ получили распространение основные подходы оценки стоимости бизнеса: затратный, доходный, сравнительный. При использовании доходного подхода стоимость бизнеса определяется на основе ожидаемых будущих доходов, которое оцениваемое предприятие может принести. Затратный (имущественный) подход рассматривает стоимость предприятия с учетом понесенных издержек. Сравнительный (рыночный) подход основан на рыночных ценах акций (долей) предприятий, сходных с оцениваемым предприятием. Каждый из существующих подходов имеет ряд недостатков. Остановимся на них более подробно.

Затратный подход. Оценить предприятие с учетом издержек на его создание позволяет затратный подход¹, который рассматривает стоимость предприятия с точки зрения понесенных издержек. Балансовая стоимость активов и обязательств предприятия в следствии инфляции, используемых методов учета, изменений конъюнктуры рынка не всегда соответствует рыночной стоимости. Поэтому проводится корректировка баланса предприятия. Для осуществления этого предварительно проводится оценка рыночной стоимости каждого актива баланса в отдельности, затем определяется текущая стоимость обязательств и из рыночной стоимости суммы активов предприятия вычитается текущая стоимость всех его обязательств. Результатом является рыночная стоимость предприятия.

Затратный подход оценки стоимости предприятия представлен двумя методами: методом стоимости чистых активов, методом ликвидационной стоимости.

Метод стоимости чистых активов. Процедура оценки предусматривает следующие этапы:

- определение рыночной стоимости активов предприятия;
- определение величины обязательств предприятия;
- расчет разницы между рыночной стоимостью активов и обязательств.

К числу активов предприятия относятся:

- нематериальные активы;
- здания, сооружения;
- машины, оборудование, транспорт;
- долгосрочные финансовые вложения;
- запасы;
- дебиторская задолженность;
- краткосрочные финансовые вложения;
- денежные средства;
- налог на добавленную стоимость.

Рыночная стоимость предприятия рассчитывается методом чистых активов в соответствии с Порядком оценки стоимости чистых активов (ЧА) акционерного обще-

ства (Приложение к Приказу от 29.01.2003 г. № 10н/03-6/пз Минфина РФ и ФКЦБ РФ) на основе данных бухгалтерского баланса.

В рамках метода стоимости чистых активов отдельные объекты (здания, сооружения, транспорт, машины, оборудование нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения) могут оцениваться с использованием затратного, доходного и сравнительного подходов.

Таким образом, рыночная стоимость каждого элемента актива может быть определена с использованием 3 основных подходов, что определяет высокую трудоемкость данного метода, а также выдвигает достаточно высокие требования к уровню знаний и квалификации исполнителей, ввиду того они должны иметь достаточно широкие знания в разных областях техники (должны обладать знаниями по специфике оцениваемого оборудования, машин, транспортных средств) и экономики (знания в области экономического, финансового анализа, теории денежных потоков).

Также хотелось бы отметить, что применении нормативов затрат при использовании классического затратного подхода (например, УПВС или УПСС) является по своей сути ретроспективной оценкой, т.к. данные нормативы публикуются официальными органами по состоянию на определенную дату (первое число месяца) и не могут отражать фактическую ситуацию на рынке.

В настоящее время не существует общепризнанной методики оценки стоимости дебиторской задолженности. Использование при оценке стоимости дебиторской задолженности зарубежного опыта невозможно, в силу различия общепринятых правил ведения бухгалтерского учета, составления отчетности, а также потому, что залоговые обязательства иностранных компаний существуют, как правило, в форме векселей, облигаций и других ценных бумаг, свободно обращающихся на биржевом или внебиржевом рынке. Таким образом, проблема оценки стоимости дебиторской задолженности стоит особенно остро.

На сегодняшний день можно насчитать около десяти российских методик и методических рекомендаций по оценке дебиторской задолженности, среди которых есть разработки государственных структур, например Российского фонда федерального имущества; саморегулируемых организаций, например, Национальной коллегии оценщиков; есть и авторские методики: методика альтернативных сценариев В.И. Прудникова, бартерная методика М.В. Круглова, сценарная методика С.П. Юдинцева, методика оценки ликвидационной стоимости дебиторской задолженности при реализации в рамках конкурсного производства, разработанная экспертами-оценщиками ООО "Центр экспертизы собственности", методика оценки рискованных долговых обязательств, разработанная авторским коллективом специалистов Института профессиональной оценки под руководством М.А. Федотовой.

Непростая ситуация с оценкой долгосрочных обязательств. Допустим, у предприятия есть долгосрочные контракты и в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренными контрактам - штрафы, пени. Каким образом определять их рыночную стоимость? Как прогнозировать их возникновение? Отечественная наука не дает ответ на данный вопрос.

Метод ликвидационной стоимости применяют для предприятий-банкротов, а также если выручка от продажи активов превышает текущую стоимость доходов,

которые были бы получены от эксплуатации сегмента предприятия, т.е. когда нецелесообразно сохранять предприятие как единое целое. Таким образом, показатель ликвидационной стоимости имеет ограниченное применение.

Доходный подход. Способность бизнеса приносить доход считается важным показателем в оценке права владения предприятием. Отсюда один из главных подходов к оценке бизнеса - доходный. Доходный подход позволяет определить рыночную стоимость предприятия в зависимости от ожидаемых в будущем доходов. Он предусматривает:

- 1) составление прогноза будущих доходов;
- 2) оценку риска, связанного с получением доходов;
- 3) определение времени получения доходов.

Приведенная к текущей стоимости сумма будущих доходов служит ориентиром того - сколько готов заплатить за оцениваемое предприятие потенциальный инвестор.

Доходный подход основан на предположении: потенциальный инвестор не заплатит за данный бизнес сумму, большую чем текущая стоимость доходов от этого бизнеса. Считается, что собственник также не продаст свой бизнес по цене ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов. Поэтому стороны придут к соглашению о рыночной цене, равной текущей стоимости будущих доходов.

Основным показателем в доходном подходе является чистый денежный поток. Последний рассчитывается как разница между притоком и оттоком денежных средств за определенное время. Существует ряд способов исчисления денежного потока. Денежный поток вычисляется следующим образом:

- 1) чистая прибыль,
- 2) плюс износ (амортизационные отчисления),
- 3) плюс (минус) уменьшение (увеличение) дебиторской задолженности,
- 4) плюс (минус) увеличение (уменьшение) кредиторской задолженности,
- 5) минус (плюс) прирост (уменьшение) собственного оборотного капитала,
- 6) минус (плюс) прирост (уменьшение) капитальные вложения.

Доходный подход представлен двумя методами оценки предприятия:

- методом капитализации доходов,
- методом дисконтированных денежных потоков.

Доходный подход имеет ряд недостатков. К ним относятся следующие:

1. Доходный подход не может применен для оценки вновь созданных, хронически убыточных предприятий или предприятий, которую показывают небольшую прибыль. В свою же очередь, прибыль величина подверженная манипуляциям, в следствие изменения доходов и расходов предприятия, которые могут скрывать реальный финансовый результат. Например, поступления, полученные в счет будущих поставок (товаров, работ, услуг) представляют собой приток активов и могут иметь отношение к основной деятельности, но не являться доходами (авансы полученные). Так же доходы могут отражаться в учете до того, как произойдет фактический приток активов. Например, момент реализации при продаже в кредит предшествует моменту увеличения активов. Реализация, формирует актив, дебиторскую задолженность. Однако ее возникновение не означает реализацию, т.е. доход. Разные методы учета реализации (по отгрузке или кассовым методом), разные метода методы учета запа-

сов (ФИФО, ЛИФО и др.), а также различные методы учета амортизации (ускоренный или нормальный) могут существовать образом влиять на бухгалтерскую прибыль.

2. В РФ специалисты-оценщики часто сталкиваются с проблемой получения необходимой ретроспективной статистической информации об оцениваемых компаниях. Это связано, во-первых, с тем что ОАО часто не публикуют в соответствующих изданиях годовые балансы, во-вторых, акции многих ОАО часто не обращаются на организованном рынке ценных бумаг. Еще острее этот вопрос стоит для ЗАО и ООО, которые вообще не обращаются на биржевом рынке.

3. Метод капитализации денежного потока применим если поток доходов у хозяйствующего распределен равномерно на всем прогнозом и постпрогнозом периодах у оцениваемого предприятия. Данная ситуация редко встречается в современных условиях. Хотелось бы отметить, что метод капитализации дивидендов в РФ имеет ограниченное применение, т.к. многие АО платят незначительные дивиденды или вовсе их не выплачивают акционерам. Данный метод не применим для некотируемых предприятий.

4. Метод ДДП применяется если поток доход у оцениваемого предприятия распределен неравномерно во времени. В этом случае, актуальна проблема определения ставки соответствующей дисконта, что выдвигает определенные требования к квалификации специалиста - оценщика.

Сравнительный подход. Сравнительный подход предполагает, что ценность собственного капитала предприятия определяется той суммой, за которую оно может быть продано на рынке. Наиболее вероятной ценой стоимости оцениваемого предприятия может быть реальная цена продажи сходной фирмы, зафиксированная рынком.

Сравнительный подход базируется на следующем.

Во-первых, используются в качестве ориентира реально сформированные рынком цены на сходные предприятия. При наличии финансового рынка фактическая цена купли-продажи предприятия наиболее полно учитывает многочисленные факторы, влияющие на величину стоимости собственного капитала предприятия². К таким факторам относятся перспективы развития отрасли, конкретные особенности предприятия, соотношение спроса и предложения, уровень риска.

Во-вторых, сравнительный подход базируется на принципе альтернативных инвестиций. Инвестор, вкладывая деньги в покупку фирмы, покупает, прежде всего, будущий доход. Производственные, технологические и другие особенности конкретного предприятия интересуют инвестора только с позиции перспектив получения будущего дохода. Основной мотив инвестора - стремление получить максимальный доход на вложенный капитал при разумном с его позиции уровне риска.

В-третьих, цена предприятия отражает его положение на рынке, производственные и финансовые возможности, перспективы развития.

Следовательно, в аналогичных предприятиях должно совпадать соотношение между ценой и важнейшими финансовыми параметрами, такими как объем реализации, стоимость собственного капитала, прибыль, дивиденды. Отличительной чертой этих финансовых критериев является их определяющая роль в формировании дохода, получаемого инвестором.

Сравнительный подход предполагает использование трех методов, выбор которых зависит от целей, объекта и конкретных условий оценки:

- метод компании-аналога;
- метод отраслевых коэффициентов;
- метод сделок.

Основным преимуществом сравнительного подхода является то, что ориентация происходит на фактические цены купли-продажи аналогичных предприятий. Цена определяется рынком, т.к. расчеты рыночной стоимости предприятия ограничиваются корректировками, обеспечивающими сопоставимость аналога с оцениваемым объектом. Сравнительный подход базируется на ретроинформации и отражает фактически достигнутые результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Общие выводы по анализу подходов

Подход	Преимущества	Недостатки
Затратный подход	<ol style="list-style-type: none"> 1. Учитывает влияние производственных факторов на изменение стоимости активов 2. Дает оценку уровня развития производственного процесса с учетом стоимости активов 3. Объективность результатов, т.к. расчеты опираются на фактические учетные документы (финансовые и учетные) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая трудоемкость, в том числе высокие требования к уровню и квалификации исполнителей 2. Отражает стоимость за прошлый период 3. Не учитывает ситуацию на рынке на дату оценки 4. Не учитывает возможные риски 5. Статичен 6. Не учитывает варианты развития предприятия на перспективу
Доходный подход	<ol style="list-style-type: none"> 1. Учитывает изменения доходов, расходов. 2. Учитывает риски (через ставку дисконта и ставку капитализации) 3. Учитывает интересы инвестора 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сложность прогнозирования будущих результатов и затрат 2. Не применим для оценки вновь созданных и хронически убыточных предприятий 3. Многовариантность расчетов, что затрудняет принятие решения 4. Не учитывает ситуацию на рынке
Сравнительный подход	<ol style="list-style-type: none"> 1. Базируется на фактических рыночных данных 2. Отражает существующую ситуацию на рынке 3. Учитывает влияние различных факторов (отраслевых, региональных) на цену акций предприятия 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не полностью учитывает перспективы развития предприятия 2. Расчет проводится исходя из ретроспективной информации 3. Требуется внесения множества корректировок в анализируемую информацию 4. Чаще всего применяется для котируемых предприятий 5. Сложность поиска необходимой информации

Другим достоинством сравнительного подхода является отражение спроса и предложения на данный объект инвестирования, т.к. цена фактически совершенной сделки наиболее полно учитывает ситуацию на рынке.

Вместе с тем сравнительный подход имеет ряд недостатков, ограничивающих его использование.

Во-первых, базой для расчета являются достигнутые финансовые результаты и не полностью учитываются перспективы развития предприятия в будущем. Во-вторых, сравнительный подход возможен только при наличии разносторонней финансовой информации не только по оцениваемому предприятию, но и фирмам, отобранным в качестве аналогов. Получение дополнительной информации от предприятий аналогов является сложным процессом. В-третьих, делаются корректировки, вносятся поправки в итоговую величину и промежуточные расчеты, требующие обоснования. На практике не существует абсолютно одинаковых предприятий. Поэтому необходимо выявить эти различия и определить пути их нивелирования в процессе определения величины рыночной стоимости.

Возможность применения сравнительного подхода в первую очередь зависит от наличия финансового рынка, поскольку подход предполагает использование данных о фактически совершенных сделках. Второе условие - это открытость рынка или доступность информации. Третьим условием является наличие специальных организаций и фирм, накапливающих ценовую и финансовую информацию.

Выводы по анализу подходов представим в таблице.

Таким образом, на основании проведенного анализа существующих подходов автор исходит из необходимости внедрения в российскую теорию и практику нового подхода, который устранил недостатки существующих методик.

* * *

¹ Фрезе А.В., Фрезе В.И. Определение рыночной стоимости промышленного предприятия затратным подходом // Проблемы глобализации современного общества: Материалы Всерос. науч.-практ. конф., 21 окт. 2005 г. Тольятти, 2005. С. 226 - 228.

² Фрезе А.В., Фрезе В.И. Оценка и учет внутренних и внешних факторов развития бизнеса при реструктуризации предприятия // Актуальные проблемы реструктуризации российских предприятий: Материалы III Всерос. науч.-практ. конф., 2003. Пенза, 2003. С. 119 - 122.

А.В. Фрезе

*Самарский государственный
экономический университет*

В.И. Фрезе

*Тольяттинский филиал
Самарского государственного
экономического университета*

СТАВКА ДИСКОНТИРОВАНИЯ: ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ РАСЧЕТА

Ставка дисконтирования - это процентная ставка, используемая для пересчета будущих потоков доходов в единую величину текущей стоимости, являющуюся базой для определения рыночной стоимости фирмы.

В роли ставки дисконта выступает требуемая инвесторами ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования или, другими словами, это требуемая ставка дохода по имеющимся альтернативным вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на дату оценки. Вследствие риска, связанного с получением будущих доходов, ставка дисконта превышает безрисковую ставку и обеспечивает премии за все виды рисков, сопряженных с инвестированием в оцениваемую фирму. Расчет ставки дисконта зависит от типа денежного потока используемого в качестве базы для оценки.

Для модели денежных потоков для собственного капитала используются метод кумулятивного построения, основанный на экспертной оценке премий за риск, связанный с инвестированием в конкретную фирму, и метод оценки ставки дисконта по модели оценки капитальных активов (САРМ), основанный на анализе информации фондового рынка об изменении доходности акций.

Расчет ставки дисконта методом кумулятивного построения. Приведем модель расчета ставки дисконтирования методом кумулятивного построения:

Ставка дисконта равна сумме факторов:

- Безрисковая ставка.
- Фактор размера предприятия.
- Фактор ключевой фигуры в руководстве, качество руководства.
- Фактор финансовой структуры и источников финансирования.
- Фактор диверсификации потребителей.
- Фактор территориальной и производственной диверсификации.
- Фактор качества прибыли, рентабельность и прогнозируемость.
- Прочие отраслевые риски.

Для инвестора безрисковая ставка представляет собой альтернативную ставку дохода, которая характеризуется практическим отсутствием риска и высокой степенью ликвидности. Безрисковая ставка используется как точка отсчета, к которой привязывается оценка различных видов риска, характеризующих вложения в данную фирму, на основе чего и вычисляется ставка дохода.

В качестве безрисковой ставки дохода используется ставка дохода по долгосрочным государственным долговым обязательствам с аналогичным оценке горизонтом инвестирования (например, ГКО-ОФЗ).

Оценка отмеченных факторов (диверсификация, ключевая фигура, размера предприятия) осуществляется на основании экспертной оценки по 5-балльной шкале. Окончательное вычисление ставки дисконта методом кумулятивного построения представляет собой суммирование всех вышеуказанных составляющих.

Расчет ставки дисконта по модели оценки капитальных активов (САРМ). Определение ставки дисконта по модели оценки капитальных активов (САРМ) осуществляется по формуле:

$$R = R_f + b \cdot (R_m - R_f) + S_1 + S_2 ,$$

где R - ставка дисконта;

R_f - безрисковая ставка;

b - коэффициент "бета", являющийся мерой систематического риска, связанного с макроэкономическими и политическими процессами, происходящими в стране;

- R_m - общая доходность рынка в целом;
 S_1 - премия для малых фирм; учитывает их размеры;
 S_2 - премия за риск инвестиций в конкретную фирму.

Величина безрисковой ставки дохода (R_f) установлена ранее при расчете ставки дисконтирования кумулятивным методом.

Коэффициент b представляет собой меру систематического риска и определяется методом ковариации и дисперсии, исходя из амплитуды колебания цен на акции оцениваемой фирмы или предприятий-аналогов по сравнению с изменениями на фондовом рынке в целом.

Вычисление коэффициента b осуществляется в два этапа:

- расчет по котировкам акций сопоставимых предприятий;
- определение по отраслевым индексам.

В первом случае в качестве доходности акции на конкретный момент времени принимается изменение ее котировок на фондовой бирже (РТС, ММВБ) с момента предыдущего наблюдения. В качестве доходности фондового рынка используется изменение межотраслевого индекса за тот же период времени. В случае отсутствия котировок акций оцениваемой фирмы на РТС или ММВБ установление коэффициента производится на основании анализа котировок акций предприятий отрасли, которой принадлежит оцениваемая фирма. Общая доходность рынка в целом определяется на основании данных информационных агентств и данных участников фондового рынка.

В современной оценочной практике используются и другие методы определения ставки дисконтирования. Они используются в том случае, если применение рассмотренных методов не возможно или затруднено.

Метод среднеотраслевой рентабельности активов и капитала. Модель Дюпона или метод среднеотраслевой рентабельности активов и капитала отражает среднюю доходность отрасли на активы или вложенный капитал. Главным условием применения модели Дюпона является достаточная информация о состоянии отрасли. Для вычисления ставки дисконтирования метод среднеотраслевой рентабельности активов и капитала выгодно применять, когда акции не котируются на бирже, т.е. являются наименее рыночными. Они не отражают настоящую, рыночную стоимость предприятия. При использовании модели Дюпона обычно фирмы в отрасли разбивают на определенные группы, например, на мелкие, средние и крупные по размеру собственного капитала предприятия. Установленные для конкретной фирмы показатели сравнивают со среднеотраслевыми показателями. Информацию о показателях по отрасли можно получают из отраслевых обзоров аналитических агентств, из различных отраслевых рейтингов.

Метод рыночных мультипликаторов. Применяется, когда есть достаточная информация об аналогах. Он заключается в расчете различного уровня прибыли на одну акцию. Например, выделяют:

- прибыль до вычета амортизации, процентов, налогов на одну акцию;
- прибыль до вычета процентов, налогов на одну акцию;
- прибыль до вычета налогов на одну акцию;
- чистую прибыль на одну акцию.

Достоинством использования рыночных мультипликаторов в качестве ставки дисконтирования является то, что рыночные мультипликаторы отражают отраслевые риски. Недостаток заключается в том, что мультипликаторы не отражают риски, присущие оцениваемой фирме.

Средневзвешенная стоимость капитала (WACC) рассчитывается по формуле:

$$WACC = K_c \cdot W_c + K_z \cdot W_z \times (1 - T),$$

где K_c - стоимость собственного капитала (%);

W_c - доля собственного капитала (в %) (по балансу);

K_z - стоимость заемного капитала (%);

W_z - доля заемного капитала (в %) (по балансу);

T - ставка налога на прибыль (в %).

Стоимость собственного капитала (K_c) рассчитывается по модели оценки капитальных активов (CAPM) или по методу кумулятивного построения. Стоимость заемного капитала (K_z) вычисляется по формуле:

$$K_z = r \times (1 - T),$$

где r - годовая процентная ставка за пользование заемным капиталом;

T - ставка налога на прибыль.

В методе процентных ставок рынка кредитных ресурсов (% rate) ставка дисконта определяется исходя среднерыночной стоимости кредитных ресурсов - типичных в данном регионе процентных ставок по кредитам, выдаваемых банками региона.

Выбор ставки дисконтирования основывается на основных подходах к его определению. Однако важно учесть как характерные особенности конкретного проекта, так и реальные условия проведения сделки (характер и форма "оплаты" будущих экономических выгод, приобретаемых инвестором, его альтернативные издержки).

Выбор метода определения ставки дисконтирования в зависимости от конкретных условий осуществляется с учетом характеристик, приведенных в следующей таблице.

Таким образом, можно сделать вывод о следующем.

Модель кумулятивного построения подходит для определения ставки дисконтирования тогда, когда цель оценки предполагает более значимую роль внутренних факторов, чем внешних. Основным фактором выбора модели WACC является оценка инвестиционной и страховой стоимости предприятия. Модель CAPM предполагает сильное влияние рыночных факторов, поэтому ее эффективно использовать при высокой рыночной активности предприятия. Определяющим фактором выбора модели WACC является оценка инвестиционной и страховой стоимости предприятия.

Метод среднетраслевой рентабельности активов и капитала применяют, когда акции не котируются на бирже, т.е. являются наименее рыночными. Рассчитанные для фирмы показатели сравнивают со среднетраслевыми. Метод % ставок эффективно применять при оценке инвестированного капитала, когда деятельность фирмы типична для отрасли. Достоинством метода является то, что доходность на вложенный капитал определяет сам рынок. Метод рыночных мультипликаторов применяется при открытости предприятия рынку, т.к. мультипликаторы отражают в полной мере отраслевые риски. Его выгодно применять, когда есть достаточная информация об аналогах. Он заключается в расчете различного вида прибыли на одну акцию.

Выбор метода вычисления ставки дисконтирования от цели оценки

Заказчик	Цели оценки	Модель определения ставки дисконтирования					
		Cum	CAPM	WACC	D	M	%rate
Собственник	Выбор варианта распоряжения собственностью	X	-	-	-	X	-
	Обоснование цены купли-продажи фирмы или ее доли	-	X	-	-	X	-
Инвесторы	Проверка целесообразности инвестиций	-	-	X	-	-	-
	Определения допустимой цены покупки фирмы с целью включения его в инвестиционный проект			X			
Фирма	Разработка планов развития предприятия	X	-	X	X	-	-
	Выпуск акций	-	X	-	X	X	-
	Оценка эффективности менеджмента	X	-	-	-	-	-
Кредитные учреждения	Проверка финансовой дееспособности заемщика	X	X	-	-	-	-
	Определение размера кредита, выдаваемого под залог	X	-	X	-	-	-
Фондовые биржи	Расчет конъюнктурных характеристик	X	-	-	-	-	-
	Проверка обоснованности котировок ценных бумаг	-	X	-	-	X	-
Страховые компании	Установление размера страхового взноса	-	-	X	-	-	-
	Определение суммы страховых выплат	-	-	X	-	-	-
Госорганы	Подготовка предприятия к приватизации	X	X	-	X	-	-
	Оценка предприятия-должника	X	X	-		-	X
	Оценка для судебных целей	X	-	-		-	-
	Определение налогооблагаемой базы	X	-	-		X	-

Примечание. Cum - метод кумулятивного построения; CAPM - модель оценки капитальных активов; WACC - модель средневзвешенной стоимости капитала D - модель Дюпона (метод среднетраслевой рентабельности активов и капитала); M - метод рыночных мультипликаторов; % rate - метод процентных ставок рынка кредитных ресурсов.

Модель кумулятивного построения применяется при оценке собственного капитала. Выбор расчета не зависит от рыночной активности предприятия. Модель WACC является универсальной моделью для оценки инвестированного капитала. На вычисление ставки дисконтирования этим методом влияет поведение предприятия на рынке. Модель CAPM является ограниченной для расчета, т.к. на нее влияет большое количество факторов. Она может применяться для оценки собственного капитала, для оценки фирмы, акции которой котируются на бирже и если показатели предприятия характерны для рынка.

Метод рыночных мультипликаторов применим при высокой рыночной активности фирмы и при типичном поведении на рынке. Метод среднетраслевой рентабельности активов и капитала не зависит от рыночной активности, и может применяться для оценки собственного капитала, если показатели предприятия характерны для рынка в целом. Метод процентных ставок рынка кредитных ресурсов применяется при вычислении ставки дисконтирования для оценки инвестированного капитала, т.к. процентные ставки задаются банками исходя из потребности рынка в денежных средствах на текущий момент.

Ставку дисконтирования и ставку капитализации для денежного потока можно конвертировать, соответственно, в ставку дисконтирования или в ставку капитализации прибыли, используя следующий механизм:

- Определяется соотношение между чистой прибылью предприятия и денежным потоком ($K_{п-дп}$):

$$K_{п-дп} = ЧП / ДП,$$

где ЧП - чистая прибыль предприятия;

ДП - денежный поток предприятия.

- Вычисляется коэффициент капитализации будущей чистой прибыли ($R_{чп-б}$):

$$R_{чп-б} = R_{дп} \times K_{п-дп},$$

где $R_{дп}$ - ставка капитализации денежного потока.

В свою очередь ставка капитализации денежного потока равна:

$$R_{дп} = Д_{дп} - g_{дп},$$

где $Д_{дп}$ - ставка дисконта денежного потока;

$g_{дп}$ - среднегодовые темпы роста денежного потока.

- Рассчитывается коэффициент конвертации чистой прибыли ($K_{кон}$):

$$K_{кон} = R_{чп} - R_{дп}.$$

- Устанавливается ставка дисконта чистой прибыли ($Д_{чп}$):

$$Д_{чп} = Д_{дп} + K_{кон}.$$

- Определяется коэффициент капитализации чистой прибыли текущего года ($R_{чп-т}$):

$$R_{чп-т} = (Д_{чп} - g) / (1 + g),$$

где g - среднегодовой темп роста чистой прибыли.

Анализ существующих методик вычисления ставки дисконтирования позволяет сделать вывод о том, что нельзя выбрать какую-то одну модель как наиболее эффективную и подходящую на все случаи. Эффективная модель выбирается в зависимости от конкретной цели оценки, от особенностей, присущих конкретной фирме, в зависимости от доступности информации.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Решение задачи оценки нескольких альтернативных вариантов реинжиниринга возможно с помощью математического аппарата - теории игр. Методы теории игр достаточно широко используются в исследовании операций, при этом задачи решаются при неопределенности исходной информации, в связи с чем, авторы работ по исследованию операций отмечают, что результаты носят качественный характер, дают информацию к размышлению¹. Решение принимается в условиях неопределенности тогда, когда невозможно определить вероятность потенциальных результатов.

В качестве критериев оценки качества решений рассматриваются максиминный критерий Вальда, отражающий позицию "крайнего пессимизма", критерий минимаксного риска Сэвиджа и критерий Гурвица, суть которого сводиться к тому, что при выборе и принятия решения не следует впадать в крайности - ни в крайний пессимизм, ни в неоправданный оптимизм.

Предположим, что в ходе анализа бизнес-процессов предприятия выявлены факторы, негативно влияющие на его функционирование - Z_1, Z_2, \dots, Z_k .

Далее будем учитывать, что действие этих факторов проявляется в наступлении нежелательных событий. Эти события независимы друг от друга и образуют простейшие пуассоновские потоки с интенсивностями $\wedge = \lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_k$. В результате наступления одиночного события $z_i \in Z_i$ предприятие несет ущерб q_i .

Суммарный ущерб Q_i от событий, относящихся к классу Z_i в течение времени T можно определить следующим образом: если λ_i - среднее число событий, происходящих в течение года, а реальное число событий за этот период с некоторой вероятностью $P(\lambda_i, l)$ лежит в пределах $(\lambda_i - l, \lambda_i + l)$, то годовой ущерб составит

$$Q_i = q_i P(\lambda_i, l). \quad (1)$$

При простейшем пуассоновском потоке событий величину $P(\lambda_i, l)$ можно определить по формуле:

$$P(\lambda_i, l) = \sum_{j=\lambda_i-l}^{\lambda_i+l} \frac{\lambda_i^j}{j!} e^{-\lambda_i}. \quad (2)$$

Затем на основе анализа бизнес-процессов разрабатывается несколько комплекс мер - стратегий сокращения убытков: M_1, M_2, \dots, M_n , реализация каждой из которых требует затрат m_1, m_2, \dots, m_n . Далее предположим, что каждая стратегия в той или иной мере уменьшает интенсивность потока событий, в связи с чем, величинам λ и Q присваиваются двойные индексы: λ_{ij} и Q_{ij} ($i = 1, 2, \dots, k; j = 0, 1, 2, \dots, n$). Индекс $j = 0$ относится к исходной ситуации, в которой проводится анализ бизнес-процессов. Величины λ_{ij} и Q_{ij} должны удовлетворять следующим условиям $\lambda_{ij} < \lambda_{i0}$; $Q_{ij} < Q_{i0}$.

Таким образом, если реализована стратегия M_j , происходят события $z_i \in Z_i$, то суммарный убыток составит:

$$s_{ij} = m_i + Q_{ij}. \quad (3)$$

Эти данные образуют матрицу альтернативных потерь (табл. 1).

Таблица 1
Матрица альтернативных потерь

Затраты	Факторы			
	Z_1	Z_2	...	Z_k
M_0	Q_{10}	Q_{20}	...	Q_{k0}
M_1	$m_1 + Q_{11}$	$m_1 + Q_{21}$...	$m_1 + Q_{k1}$
M_2	$M_2 + Q_{12}$	$M_2 + Q_{22}$...	$m_2 + Q_{k2}$
...
M_n	$m_n + Q_{1n}$	$m_n + Q_{2n}$...	$m_n + Q_{kn}$

Пользуясь данной матрицей, можно сопоставлять различные стратегии, выбирая ту, которая обеспечит минимальные возможные убытки.

Располагая матрицей альтернативных потерь можно приступить к оценке возможных решений. Для этого матрицу убытков преобразуем в матрицу условных выигрышей. Это преобразование выполняется следующим образом:

$$V_{ij} = C - s_{ij}, \quad (4)$$

где C - константа, удовлетворяющая условию $C > -s_{ij}, \forall i, j$.

Таким образом, матрица выигрышей будет иметь следующий вид (табл. 2).

Таблица 2
Матрица выигрышей

Затраты	Факторы			
	Z_1	Z_2	...	Z_k
M_1	v_{11}	v_{21}	...	v_{k1}
M_2	v_{12}	v_{22}	...	v_{k2}
...
M_n	v_{1n}	v_{2n}	...	v_{kn}
b	$\text{Max}v_{1n}$	$\text{Max}v_{2n}$...	$\text{Max}v_{kn}$

b - максимальное значение выигрыша, при реализации стратегии реинжиниринга M_j при воздействии фактора Z_i .

Далее введем понятие риск - последствие ошибочного решения. Риском r_{ij} при реализации комплекса мер M_j в условиях наступления событий, принадлежащих классу Z_i , называется разность между выигрышем, полученном при известных условиях наступления события $z_i \in Z_i$, и выигрышем, который мы получим, не зная этих условий и выбирая решение M_j .

$$r_{ij} = b_j - v_{ij}. \quad (5)$$

Матрица рисков будет иметь следующий вид (табл. 3).

Таблица 3

Матрица рисков

Затраты	Факторы				
	Z ₁	Z ₂	...	Z _k	Max
M ₁	r ₁₁	r ₂₁	...	r _{k1}	max r _{k1}
M ₂	r ₁₂	r ₂₂	...	r _{k2}	max r _{k2}
...
M _n	r _{1n}	r _{2n}	...	r _{kn}	max r _{kn}

Следующим шагом необходимо оценить качество решения. В теории игр существуют следующие критерии.

Максиминный критерий Вальда. Согласно этому критерию игра с природой ведется так же, как игра с разумным и агрессивным противником, делающим все для того, чтобы помешать добиться успеха. В этом случае оптимальным признается решение, которое даст максимальное значение минимального выигрыша, т.е. гарантирует выигрыш, не меньший, чем "нижняя цена игры с природой":

$$W = \max_i \min_j v_{ij} . \quad (6)$$

Этот критерий отражает позицию "крайнего пессимизма" и заставляет ориентироваться на наихудшие условия, т.е. реализует принцип "хуже не будет". Он может рассматриваться как крайний случай.

Критерий минимального риска Сэвиджа. Этот критерий также крайне пессимистичен, но при выборе решения он рекомендует ориентироваться не на выигрыш, а на риск. Принимается то решение, при котором наибольшее значение риска минимально:

$$S = \max_i \min_j r_{ij} . \quad (7)$$

Суть подхода в том, чтобы избежать большого риска при принятии решения.

Критерий Гурвица. Суть критерия в том, что при выборе и принятии решения не следует впадать в крайности - ни в крайний пессимизм, ни в неоправданный оптимизм. Согласно этому критерию решение принимается на условиях:

$$H = \max_i [x \min_j v_{ij} + (1-x) \max_j v_{ij}] , \quad (8)$$

где x - "коэффициент пессимизма", выбираемый между нулем и единицей.

При $x = 1$ критерий Гурвица превращается в критерий Вальда, а при $x = 0$ - критерий "крайнего оптимизма", отражающий надежду на максимальный выигрыш. Выбор коэффициента произволен.

Поскольку в оценках по описанию критерия всегда присутствует элемент произвола, в конкретных ситуациях целесообразно использовать несколько критериев, делая выводы из совпадения оценок по разным критериям.

Приведенная методика имеет явные положительные стороны: простота, наглядность и возможность применения в различных прикладных областях.

- ¹ Вентцель Е.С. Исследование операций. Задачи, принципы, методология. М., 1988.
² Емельянов А.А. Имитационное моделирование в управлении рисками. СПб., 2000.

В.Н. Чудаев
*Самарский государственный
экономический университет*

МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Бурное развитие экономических преобразований, обусловивших переход от административно-командной к рыночной модели экономического развития, выдвигает перед субъектами экономики, в одночасье ставшими самостоятельными частными предприятиями, немало сложных теоретических и практических проблем. На первый план выдвинулись проблемы разработки новых концепций управления, регулирования, планирования.

Особую актуальность приобретает формирование новой отечественной методологии и методики организации и управления крупными промышленными предприятиями, составляющими весомую часть экономики всех развитых стран. При этом следует исходить из того, что основной целью управления является обеспечение долгосрочной конкурентоспособности, которая обуславливает прочность и устойчивость объекта управления на рынке.

Особенно при постоянном давлении со стороны внешних и внутренних факторов функционирования предприятия, среди которых можно выделить такие, как:

- ужесточение конкурентной борьбы;
- переход от рынка производителя, когда производственники диктовали количество, сроки и качество выпускаемой продукции, к рынку покупателя, когда заказчик из множества производителей выбирает наиболее ему подходящего;
- внедрение новых технологий и материалов;
- повсеместное внедрение информационных систем;
- удорожание материальных и трудовых ресурсов;
- необходимость в кратчайшие сроки перестраивать производство с целью расширения и замещения номенклатуры выпускаемых изделий и т.д.

В данном контексте представляется необходимым учитывать зарубежный и отечественный опыт по формированию и совершенствованию процесса управления, formalизованный в виде различных концепций и систем взглядов.

При решении практически любого вопроса, связанного с улучшением деятельности компании и формированием конкурентного преимущества, на первый план выходит необходимость инвестирования свободного капитала. Но, отдавая заработанные средства, инвестор должен быть уверен в эффективности их использования и должен иметь гарантии, что он ни только не потеряет свой капитал, но и получит

дополнительный положительный эффект. А это обуславливает необходимость выбора из нескольких проектов наиболее экономически эффективного варианта для инвестирования свободных денежных средств. Здесь встает вопрос о методическом аспекте решения таких задач.

Необходимо обратить внимание на то, что, как правило, задачи по выбору наиболее экономически эффективного варианта вложения денежных средств в инвестиционный проект из нескольких бывают двух типов:

1) выбор вариантов вложений для достижения одной и той же цели, отличающихся между собой по организационным, управленческим, технологическим, экологическим или хозяйственным критериям;

2) выбор вариантов инвестирования для достижения различных целей, у каждой из которых имеется своя потребность в инвестированных вложениях и свои возможности получения дивидендов, доходов, прибылей и пр.

Таким образом, у задач первого типа цель одна, а средства для ее достижения могут быть разные, требующие различных инвестиционных вложений и обеспечивающие разные результаты при функционировании проекта. В данном случае необходимо давать сравнительную оценку разрабатываемым альтернативным проектам, то есть, по существу, вариантам реализации одной и той же производственной задачи.

При решении задач второго типа необходимо давать сравнительную оценку нескольким независимым проектам.

На этапе технико-экономического обоснования инвестиционного проекта его разработчики располагают двумя основными показателями для оценки экономической эффективности - чистый дисконтированный доход и внутренняя норма дохода. Но окончательный вывод о приемлемости для инвестора разработанного проекта можно сделать лишь после качественного анализа полученных показателей. Это связано с тем, что отдельно взятые показатели могут не дать ответ на вопрос об эффективности инвестирования в тот или иной вопрос, а показатели в системе могут поставить аналитика в тупик своей противоречивостью.

Никаких проблем с оценкой эффективности проектов не возникает, если при сравнении альтернативных или безальтернативных проектов по одному из них оба показателя эффективности: внутренняя норма дохода и чистый дисконтированный доход, оцененные с учетом известных критериальных требований, выше, чем по другим сравниваемым проектам. Такому проекту и будет отдано предпочтение.

Но возможна и другая комбинация этих показателей. Например, по одному из вариантов из-за различных графиков получения доходов (а это может быть вызвано прежде всего различиями в техническом уровне проектного решения) чистый дисконтированный доход выше, чем по другим сравниваемым проектам, но при этом внутренняя норма дохода ниже. Сделать выбор единственного варианта в данной ситуации руководителю проекта на основе принципа равноценности этих показателей эффективности весьма затруднительно, а по формализованным признакам просто невозможно. И, тем не менее, решение должно быть принято.

Анализ литературы показал, что однозначного подхода к решению этой задачи нет. Окончательное решение, по-видимому, будет зависеть от стратегических ориентиров держателя проекта. Если целью инвестора является получение доходов в

более короткие сроки и, возможно, реинвестирование их в другие проекты, то целесообразно отобрать инвестиционный проект, который обеспечивает наибольшую сумму чистого дисконтированного дохода. Если же инвестора интересует норма дохода, а, следовательно, и масса дохода за весь расчетный период, то предпочтение необходимо отдать инвестиционному проекту с наибольшим значением внутренней нормы дохода¹.

Следует отметить, что подход к решению данной задачи определен и в "Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция)"². В соответствии с рекомендациями, прежде, чем принимать решение относительно предпочтительности одного из сравниваемых инвестиционных проектов, следует определить, сравниваются ли между собой альтернативные проекты или независимые проекты.

При оценке альтернативных проектов, т.е. когда надо выбрать один проект из нескольких, предпочтение следует отдать проекту, который обеспечивает более высокий уровень чистого дисконтированного дохода. Оценка предпочтительности в данном случае проводится по показателю ЧДД. Так как, инвестора интересует, в какой степени результаты проекта повлияют на увеличение стоимости компании, а показатель чистого дисконтированного дохода по своей природе позволяет оценить прирост. Роль ВНД сводится к оценке пределов, в которых может находиться норма дохода.

При выборе независимых проектов для наиболее выгодного распределения инвестиций отбор проектов следует производить с учетом значения внутренней нормы дохода. Так как в данном случае у показателя чистого дисконтированного дохода появляется большой недостаток: проекты могут быть не сравнимы по масштабам финансирования и, следовательно, проект с большим объемом финансирования может сгенерировать большее значение показателя ЧДД, чем проект с меньшими инвестициями.

И хотя и существует этот рекомендованный метод, у многих специалистов и исследователей данной области существуют иные подходы к выбору наиболее эффективных инвестиционных проектов.

В других источниках процесс выбора более выгодного проекта рассматривается как субъективный выбор инвестора.

При расчете эффективности проектов определяются значения следующих показателей:

- внутренняя норма доходности проекта;
- чистый дисконтированный доход;
- рентабельность инвестиций;
- срок окупаемости инвестиций.

Для отбора лучшего проекта инвестор должен предварительно выделить приоритетность рассматриваемых показателей для себя, ведь в каждом конкретном случае в зависимости от многих факторов (масштабы бизнеса, наличие риска вложений и функционирования бизнеса и т.п.) следует установить наиболее важный показатель, по которому будет приниматься окончательное решение. Другими словами, инвестор должен сформулировать критерий отбора наиболее предпочтительного варианта из числа всей совокупности показателей³.

Одним из новых методов сравнения альтернативных инвестиционных проектов является метод сравнения на основе различия их денежных потоков, т.е. на основе приростного метода одного проекта над другим⁴. Данный метод основывается на разработанном алгоритме приростного метода без необходимости расчета ЧДД и ВНД для каждого из проектов.

Предлагаемый алгоритм принятия решения приростным методом включает следующие этапы:

1. Рассчитываются значения приростного потока платежей. В качестве базы расчетов выбирается проект с наибольшим недисконтированным значением притока денежных средств, имевшим место в первом периоде. В данной ситуации предполагается, что отрицательная разница между потоками одного платежного периода является инвестициями (или капиталовложениями), а положительная - доходами от инвестиционного проекта, целиком состоящего из приростных потоков.

2. Проверяется выполнение условия: после исключения нулевых значений последовательность накопленной суммы значений приростного потока платежей имеет ли ровно одну перемену знака.

3. Если условие выполняется, то осуществляется переход к п. 4, в противном случае - к п. 6.

4. Рассчитывается ВНД приростного потока.

5. ВНД приростного потока сравнивается со стоимостью капитала, привлекаемого для финансирования альтернативных проектов. В зависимости от значения ВНД приростного потока можно выделить два случая:

- ВНД приростного потока больше стоимости капитала (например, определенное по модели WACC - средневзвешенной стоимости капитала). В данном случае следует выбрать проект, который является базой расчета;

- ВНД приростного потока меньше стоимости капитала. В этой ситуации проект, который является базой для расчета, следует отклонить.

6. Рассчитывается ЧДД инвестиционного проекта с приростными потоками. В зависимости от значения ЧДД приростного потока возможны два случая:

- ЧДД приростного потока является положительной величиной. В данном случае следует выбрать инвестиционный проект, который является базой для расчета.

- величина ЧДД отрицательная. В такой ситуации инвестиционный проект, который является базой для расчета, следует отклонить.

Вариантов сравнения привлекательности инвестиционных проектов очень много, но мы придерживаемся точки зрения, которая высказана в Методических рекомендациях с определенными уточнениями.

Так, в работе Д.С. Кирилова "Новый подход к решению задачи оценки сравнительной экономической эффективности альтернативных проектов" автор акцентировал внимание на следующем нюансе - какие проекты считать альтернативными - ведь различные мероприятия на разных этапах осуществления проекта способствуют достижению различных целей, даже если в целом они и приводят к одинаковым накопленным результатам⁵. И если рассматривать целью инвестиционных проектов не само инвестирование средств, а достижение на каждом этапе осуществления проектов определенных результатов, которые в конечном итоге дадут необходимый

экономический эффект, то можно сделать вывод о том, что при сравнении проектов, которые с первого взгляда кажутся альтернативными - отсутствует принцип сопоставимости. И, следовательно, такие проекты нужно рассматривать как независимые и оценивать по ВНД.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что действительно альтернативные проекты встречаются на практике очень редко. Следовательно, независимые проекты нужно оценивать по ВНД, а действительно альтернативные проекты оценивать по любому из двух основных показателей (или совместно) с учетом их достоинств и недостатков.

Перечисленные выше подходы относятся к однокритериальным методам. Но необходимо сказать о том, что существуют и многокритериальные подходы к определению наиболее эффективных инвестиционных проектов.

В.В. Царев в своей работе⁶ дает описание многокритериального метода, который обеспечивает синергетический эффект за счет использования нескольких показателей.

Но существует несколько проблем, связанных с данным подходом:

1. Какие показатели брать при сравнительной оценке, что учитывать и какие использовать критерии?

2. Как сопоставлять показатели (возможность приведения к единой системе измерения)? Показатели должны быть взвешены, а это базируется на субъективной оценке.

Идея метода, описанного В.В. Царевым, достаточно понятна, но есть определенные трудности в его реализации: трудоемкость и ряд ограничений. Поэтому многокритериальные подходы к сравнительной оценке экономической эффективности инвестиционных проектов на данном этапе могут рассматриваться как теоретические и трудно применимые на практике.

Нами было рассмотрено два проекта, целью которых является грамотное построение дистрибьюторской сети для увеличения продаж продукции и ее "уходимости" с полок магазинов.

Первый инвестиционный проект направлен на организацию сети выделенных отделов, которые будут создаваться параллельно с действующими торговыми представителями, которые находятся на базе дистрибьюторской компании. Данное введение позволит увеличивать объемы продаж за счет того, что сотрудники данных отделов будут осуществлять координацию и продажу продукции только компании со складов дистрибьюторов. Работа торговых представителей выделенных отделов будет построена на базе накопленной клиентской базы дистрибьюторов. Для дистрибьюторов это означает увеличение продаж, а, следовательно, и повышение выручки без каких-либо дополнительных затрат с их стороны.

Идея второго проекта заключается в том, чтобы открыть в одном из крупных городов самостоятельное подразделение - филиал, принадлежащий и подчиняющийся непосредственно компании. Это позволит, во-первых, отказаться от работы с дистрибьюторами, получать экономию затрат, связанных с работой через дистрибьютора (скидка и бонусы) и получать дополнительную наценку при работе непосредственно с розничными точками. Во-вторых, это позволит иметь большую управляемость процессом продаж путем сосредоточения усилий на продажах в розницу

именно продукции компании, что позволит значительно увеличить объем продаж. Однако это связано с определенными рисками - новый вид деятельности, наработка клиентской базы и т.д.

В данном случае все проекты направлены на достижение одной цели с использованием различных комбинаций мероприятий, поэтому они считаются альтернативными, и, следовательно, основным показателем для сравнительной оценки экономической эффективности данных проектов будет выступать показатель чистого дисконтированного дохода.

Исходная информация для технико-экономического обоснования инвестиционных проектов была взята на основе:

- анализа уже имеющейся накопленной статистической информации;
- анализа рыночной ситуации;
- маркетинговых исследований;
- анализа макроэкономического окружения (был проведен анализ темпов инфляции и обоснована норма дохода по проектам).

Исходная информация была агрегирована по отдельным проектам, были определены потоки денежных средств по видам деятельности (операционная и инвестиционная). Был составлен финансово-инвестиционный бюджет и рассчитаны показатели экономической эффективности.

Расчет осуществлялся по коммерческой эффективности, так как источниками финансирования инвестиционных проектов в данном случае были определены собственные средства предприятия.

По первому проекту получились следующие показатели - чистый дисконтированный доход равен 89 420 тысяч рублей, а внутренняя норма доходности - 58%, по второму проекту соответственно - ЧДД равно 114 696 тысяч рублей, в ВНД - 75%.

Затем сравнили показатели по обоим проектам - и ЧДД, и ВНД оказались больше по второму проекту.

Таким образом, рекомендуется реализовать инвестиционный проект номер два - создание собственного филиала компании, что позволит решить ряд проблем, которые стоят перед компанией, и увеличить прибыльность, как компании в целом, так и ее собственников.

* * *

¹ Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций: Учеб. пособие / Под ред. М.И. Римера. Самара, 2003.

² Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. 2-я ред. / М-во экономики РФ, М-во финансов РФ, ГК по строительству, архитектуре и жилищной политике; рук. авт. кол.: В.В. Косов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. М., 2000.

³ Богатин Ю.В., Швандар В.А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций: Учеб. пособие для вузов. М., 2001.

⁴ Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций. СПб., 2004.

⁵ Кирилов Д.С. Новый подход к решению задачи оценки сравнительной экономической эффективности альтернативных проектов. Самара, 2005.

⁶ Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций. СПб., 2004.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

По прошествии 12 лет с момента организации первых российских лизинговых компаний финансовая аренда перестала быть экзотикой и заняла свое достойное место среди финансовых инструментов. К тому же, на протяжении практически всех 12 лет объемы лизинговых операций показывали устойчивый рост. Даже в тяжелом 2004 году, по оценкам экспертов, прирост рынка финансовой аренды составил более 80%. Ни один иной макроэкономический показатель не демонстрирует в России таких темпов роста. Однако, учитывая высокий темп прироста за последние годы, есть основания прогнозировать дальнейшую стабилизацию рынка.

Формально лизинг является формой инвестиций, при которой клиент определяет лизинговой компании вид имущества и соответствующего поставщика (изготовителя). Лизинговая компания за свой счет приобретает указанное оборудование в свою собственность и за плату предоставляет его в пользование клиенту. После внесения клиентом общей суммы лизингового договора право собственности на имущество переходит к лизингополучателю.

Нельзя не учитывать, что лизинг на сегодняшний день является единственным способом финансирования, обладающим налоговыми преференциями. Оптимизация платежей по налогу на имущество и налогу на прибыль всегда была одним из основных рекламных ходов лизингодателей. Тем не менее, в период действия договора лизинга налоговое бремя на лизингополучателя сокращается, но в последующие периоды налоговое обременение начинает воздействовать с большей силой. Среди лизинговых компаний существует мнение, что изъятие из Налогового кодекса ускоренной амортизации неминуемо приведет к исчезновению финансовой аренды в России, в том виде, в котором он сейчас представлен, а лизинг превратится в продажу с рассрочкой. Тем не менее наблюдается тенденция, что сегодня акценты в привлекательности лизинга смещаются из налоговой в инвестиционную сторону. Более длительные по сравнению с кредитными схемами сроки, минимизация залогов и сроков оформления, в конечном итоге оказание специфических услуг, которые никогда не будут предоставлять банки, и формирует большую привлекательность лизинга.

Об этом свидетельствует ежегодно проводимый журналом "Лизинг ревю" анализ состояния лизинговой отрасли (Газман В. Рынок лизинговых услуг России - 2006 // Лизинг ревю. 2007. №2).

Количество заключенных договоров в определенной (но не в определяющей) степени характеризует развитость рыночных отношений в лизинговом бизнесе. Всего по обследованным предприятиям в 2006 году было заключено 56 907 новых договоров лизинга. Это почти на 24 тыс. превышает показатель предыдущего года. При

этом средняя стоимость одного лизингового договора увеличилась с 221 тыс. долл. до 249 тыс. (+ 12,7%). Компании, заключившие двести и более договоров оказалось 64 по сравнению с 35 в 2005 г. и с 29 еще годом ранее.

Год	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Количество компаний респондентов	62	87	93	108	112	121	121	135	153
Объемы новых заключенных договоров финансового лизинга, млн.долл.	1180	1300	1415	1960	2320	3640	6750	8510	17080
Увеличение по сравнению с предыдущим годом, млн.долл %	220	120	115	545	360	1320	3110	1760	8570
	22,9	10,2	8,8	38,5	18,4	56,9	85,4	26,1	100,7

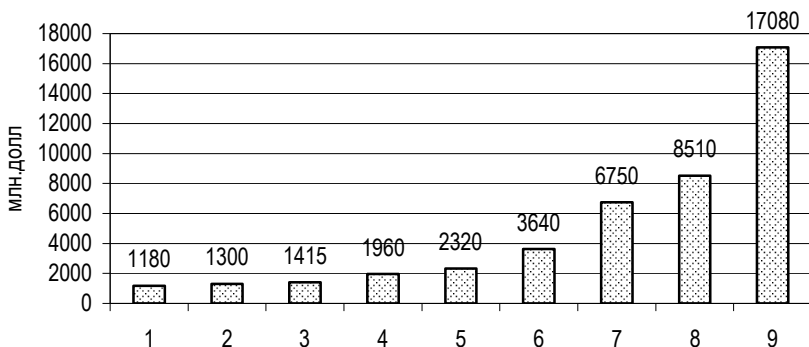


Рис. Объемы новых заключенных договоров финансового лизинга за период с 1998-2006 гг.

Результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что в 2006 году стоимость новых, заключенных в течение года, договоров лизинга, по которым началось финансирование (New Production), превысила 17 миллиардов долларов, включая налог на добавленную стоимость, то есть имел место более чем двукратный рост по сравнению с предыдущим годом. , причем по 2006 году анализ был произведен на основе данных по 153 лизингодателям, которые работали на российском рынке лизинговых услуг и объемы нового бизнеса которых по сделкам финансового лизинга составили 14438,407 млн. долл.

Кроме того, согласно официальной информации Росстата, объемы международных лизинговых сделок в 2006 г. составили 90 млн долл., то есть отечественные компании "держали" 85,1% стоимости всех новых заключенных и профинансированных договоров лизинга в стране. Еще 14,9% (или 2551,593 млн. долл.) приходилось на те лизинговые компании, материалы которых использовались только для аналитических целей.

Несмотря на то, что аналитические данные подтверждают высокую динамику спроса на лизинговые услуги, их доля в общем объеме внутренних валовых инвестиций пока не велика.

Считалось, что основным сдерживающим фактором активного развития лизинга до последнего времени был устаревший и несовершенный Закон "О лизинге" 1998 года. Действительно, новая редакция закона сняла известные противоречия с другим вышестоящими правовыми актами, в том числе Гражданским, Налоговым, Таможенным кодексами. К сожалению, на пути развития лизинга в Российской Федерации существуют и иные, не менее серьезные препятствия. Первое из них, это трудности обеспечения многих лизинговых компаний достаточным финансированием и специфические риски лизинговой деятельности в России.

Несмотря на то, что часть российских лизинговых компаний провели эмиссию облигационных займов, вплотную рассматриваются вексельные и факторинговые способы привлечения средств, банковский кредит остается пока основным инструментом привлечения дополнительных финансовых ресурсов в лизинговые компании. Ситуация в банковско-финансовой сфере в некоторой степени выправляется. Растет доверие населения к отечественным банкам. Увеличиваются налоговые поступления в бюджет.

Необходимо признать совершенно справедливыми претензии коммерческих банков к низкой капитализации лизинговых компаний. К сожалению, многие лизингодатели - лидеры рынка по объемам бизнеса не уделяют достаточного внимания капитализации собственных компаний. Безусловно, располагая минимальными собственными средствами, лизинговая компания рассматривается банком как простой посредник между ним и конечным получателем финансовых ресурсов. Такая ситуация фактически не минимизирует, а увеличивает для банка степень риска по сделке, в виде непрозрачности лизингополучателя, или требует одновременного изучения лизинговой фирмы и лизингополучателя, что серьезно увеличивает расходы по оформлению сделок. Вместе с тем серьезные, особенно крупные и давно работающие компании целенаправленно увеличивают собственный капитал. Темпы его прироста в течение последних четырех лет можно сравнить с темпами прироста лизинговых сделок.

В такой ситуации просматриваются две возможные схемы кредитования лизинговых компаний. Первая: предоставление лизинговой компании несвязанного кредита на развитие лизинговой деятельности в целом. В данном случае банк не осведомлен о конечном получателе средств и рассчитывает на финансовую устойчивость самой лизинговой компании, при этом определяя тот максимум выделяемых средств, который, по мнению банка, можно выделить той или иной лизинговой компании. Исходя из достигнутых последних финансовых показателей, такой вариант предоставляет лизингополучателю полную свободу действий в выборе клиентов, предметов лизинга и продавцов. Вместе с тем темпы пополнения ресурсов такого рода кредитами будут не высоки, и, как правило, следующий кредит будет предоставлен по мере погашения предыдущего.

Существует иной вариант, когда в банк представляется конкретный, как правило, крупный проект. К сожалению, в данном случае производится тройная работа, как с точки зрения сроков, так и трудозатрат. Лизинговая компания проверяет своего клиента, банк проверяет и лизингодателя, и лизингополучателя с одинаковой степенью пристрастия. Как правило, в ходе подготовки такой сделки банком выдвигаются

дополнительные требования по предоставлению документов, смене выгодоприобретателя по страховке, получению дополнительных поручительств в пользу банка со стороны лизингополучателя. Не всегда удается объяснить лизингополучателю, почему он должен застраховать чужое имущество в пользу неизвестного ему банка, и поручиться за лизинговую компанию.

В целом развитие механизмов финансирования в банках и лизинговых компаниях идет в диаметрально противоположных направлениях. Банки стараются максимально расширить список предоставляемой документации.

Лизинговые компании идут обратным курсом, сокращая перечень предоставляемой информации до разумного минимума, и только в случае возникновения конкретных вопросов требуют донести необходимые документы.

Первый тип кредита рационально использовать для финансирования не крупных сделок, второй, соответственно, для масштабных сделок. Идеальной схемой банковского кредитования было бы финансирование не под конкретного лизингополучателя, а под залог стандартного ликвидного лизингового имущества, с дисконтом в размере аванса клиента.

Тем не менее, учитывая все преимущества лизинга, его нельзя назвать безрисковым видом финансирования, поскольку, рассматривая современную лизинговую схему сточки зрения требований и обязательств лизингодателя и клиента (лизингополучателя), лизинговая компания по указанию клиента приобретает заказанное последним оборудование и передает его в лизинг. При этом уплаченные клиентом авансы равномерно распределяются и погашаются лизинговыми платежами в течение всего срока лизинга. К сожалению, случаются ситуации, когда по объективным или субъективным причинам клиент прекращает уплату лизинговых платежей задолго до окончания срока договора. Через два платежных периода лизингодатель вправе применить свое право беспорочного списания денежных средств со счета Клиента. Не секрет, что закрыть расчетный счет, открыть его в другом банке и даже купить новую фирму до сих пор не представляет особого труда. Ранее законодательство о лизинге (правда, вопреки Гражданскому кодексу РФ) предоставляло лизинговым компаниям право беспорочного изъятия собственного имущества, переданного в аренду. Новая редакция Закона "О лизинге" такого права не дает. При условии достаточного профессионализма лизингодателя вероятность получения им права на свое имущество весьма высока. Можно также предположить отсутствие злого умысла у лизингополучателя и возврат имущества в добровольном порядке с нормальной степенью износа. Однако вероятность продажи данного оборудования на вторичном рынке у лизинговой компании весьма сомнительна даже при условии, что в период действия договора лизинга значительная часть стоимости имущества амортизировалась, и стоимость продажи может быть значительно ниже стоимости аналогичного оборудования, использовавшегося в стандартных финансовых условиях.

Причин тому несколько. Например, общая неразвитость вторичного рынка оборудования и отсутствие у многих лизинговых компаний ремонтно-технической базы для диагностики, модернизации, предпродажной подготовки и последующего технического обслуживания бывшего в употреблении оборудования. Кроме того, лизинговые компании, как правило, имеют дело с технически сложными, а порой и уникаль-

ными видами имущества, продажа которых даже в идеальном состоянии крайне затруднена, а порой и просто невозможна из-за отсутствия рыночного спроса. Таким образом, клиент, так или иначе, вернувший компании ее имущество, остается "чистым". Лизинговые платежи за период действия лизингового соглашения выплачены, имущество возвращено. Лизинговая же компания ни вернуть инвестированные средства за счет клиента, ни продать за приемлемую цену ставшее ей ненужным оборудование не в состоянии. При этом ни залоговые схемы, ни вариант поручительства в качестве обеспечения лизинговых договоров не работают, поскольку отсутствует ключевое условие - наличие непогашенных финансовых обязательств клиента перед лизинговой компанией.

Результатом такого положения вещей является обострение вышеописанной проблемы поиска надежных источников долгосрочных денежных ресурсов, так как при оценке кредитоспособности лизинговой компании коммерческие банки, помимо прочего, изучают возможность оперативной реализации предмета залога за приемлемую цену в качестве обеспечения заемных средств.

Для снижения остроты указанных рисков возможны два варианта действий. Одним из вариантов является специализация лизинговой компании на определенном узком сегменте оборудования. Данная мера позволяет компетентно ориентироваться в сложившейся конъюнктуре как поставщиков, так и потребителей, а при известных обстоятельствах и влиять на нее.

Так общая сумма по узкосегментарным и специализированным лизингодателям составила в 2006 году почти половину, то есть 7032,844 млн долл., или 48,8% от стоимости всех новых договоров лизинга, заключенных лизингодателями, предоставившими информацию об отраслевой структуре своих сделок (149 компаний). Соответственно 51,2% приходилось на объемы нового бизнеса универсальных лизингодателей.

В течение ряда лет мы ведем расчет так называемого внутрикорпоративного лизинга России. В 2005 г. удельный вес этого показателя составлял примерно 25% от общего объема лизингового бизнеса страны (Газман В. Рынок лизинговых услуг России - 2006 // Лизинг ревю. 2007. №2).

На Международной конференции по лизингу в Париже в начале марта 2007 года генеральный директор "Глобус-лизинга" Борис Ефимович Курцман предложил при подведении итогов деятельности лизингодателей учитывать лизинг в естественных монополиях. Был выведен коэффициент, который рассчитывается как отношения стоимости новых заключенных договоров лизинга компаний, работающих в системе естественных монополий, к общей стоимости всех заключенных в течение года договоров лизинга в стране. Этот показатель был назван "коэффициент Курцмана". Его значение в 2006 г. составило 20%. Теперь ежегодно рассчитываемые величины коэффициента Курцмана будут формировать динамический ряд, характеризующий либо сокращение, либо рост прогрессивных тенденций в развитии лизинга в Российской Федерации (Газман В. Рынок лизинговых услуг России - 2006 // Лизинг ревю. 2007. №2).

При узкоспециализированном лизинге, возможно применить так называемую схему "мокрого лизинга", предусматривающую наличие у лизинговой компании тех-

нической базы для обслуживания оборудования в период действия лизингового договора, а при необходимости, его ремонта, модернизации и предпродажной подготовки. Все это, в случае необходимости, облегчает последующую продажу предмета лизинга или передачу его в аренду новому лизингополучателю.

В качестве вышеупомянутого другого варианта снижения риска финансовых потерь при продаже предмета лизинга при расторжении договора можно рассмотреть отказ лизинговых компаний от работы с технически сложными и несерийными образцами продукции, не имеющими развитого вторичного рынка. Однако, при этом, в значительной степени теряется общепризнанная в мировой практике суть лизинга, предусматривающая переход при помощи этого финансового механизма на более совершенные, а соответственно, и более сложные технологию и технику.

В связи с этим, более правильным подходом к решению проблемы является поиск и установление партнерских связей с надежными поставщиками и производителями, предлагающими в качестве одной из услуг при продаже своих изделий обязательство его обратного выкупа.

Вместе с тем отказ лизингополучателя от полного исполнения лизингового договора зачастую является не следствием воздействия каких-то внешних причин, которые нельзя было ни предвидеть, ни предотвратить, а следствием недостаточно подробной оценки лизингодателем финансового состояния клиента, его деловой репутации и кредитной истории. Однако детальная проработка каждого лизингополучателя ведет как к увеличению накладных расходов лизингодателя, а, следовательно, увеличивает стоимость лизинга, так и удлиняет сроки оформления сделки. Все это негативно сказывается на привлекательности лизинговой схемы для потребителя.

Н.Л. Шерстнева, С.И. Ашмарина
*Самарский государственный
экономический университет*

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ ГОРОДСКОЙ ОКРУГ САМАРА

Дальнейшее развитие межрегиональной и внешней экономической деятельности города заключается в решении следующих задач: организация сотрудничества с городами мира; привлечение инвестиций в экономику города; взаимодействие с торговыми представительствами, ТПП и иными структурами внешнеэкономического профиля; создание и ведение информационного банка данных; организация семинаров и конференций по вопросам международного и межрегионального сотрудничества.

Анализ социально-экономического развития города в 2000-2007 годах свидетельствует о позитивных изменениях, происходивших в основных сферах городской экономики, сохранении положительных тенденций экономического роста.

Важнейшей отраслью экономики города Самара является промышленность. В 2006 году предприятиями города было произведено промышленной продукции на

152 млрд. рублей, это на 26 млрд. рублей больше, чем в 2005 году (темп роста в действующих ценах - 121,5%, В расчете на душу населения объем промышленного производства составил 133 тыс. рублей.).

Далее предлагается анализ ситуации в промышленном комплексе города, который позволяет прогнозировать увеличение темпов промышленного производства. К 2008 году объем продукции должен составить 218 млрд. руб. (рис. 1).

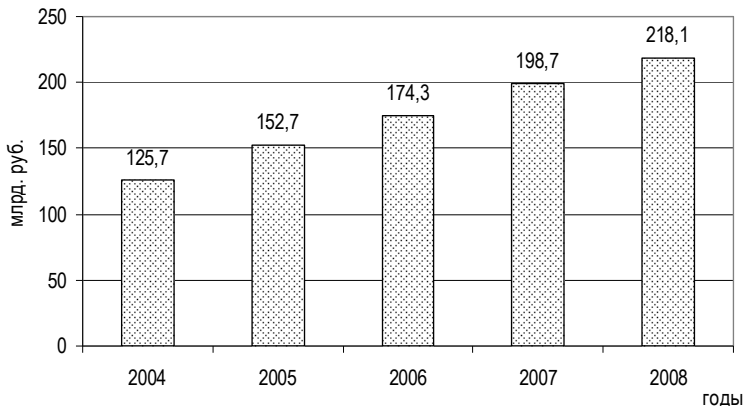


Рис. 1. Производство промышленной продукции в 2004-2005 гг. и прогноз до 2008 г.

Структура промышленного производства представлена на рис. 2 (обрабатывающие производства - 46,5%; 32,2% составляет добыча полезных ископаемых и 21,3% - производство и распределение электроэнергии, газа и воды).



Рис. 2. Структура промышленного производства в 2005 г.

Кроме того, как представлено на рис. 3, среди крупнейших муниципальных образований России по выпуску промышленной продукции Самара занимает лидирующие позиции.

Сохранению и наращиванию темпов роста промышленного производства и повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции в 2008 и последующих годах, по нашему мнению, будут способствовать: создание благоприятных условий для привлечения российских и иностранных инвестиций; развитие инновационной

научно-технической деятельности; дальнейшее развитие и углубление связей между промышленными предприятиями всех регионов.

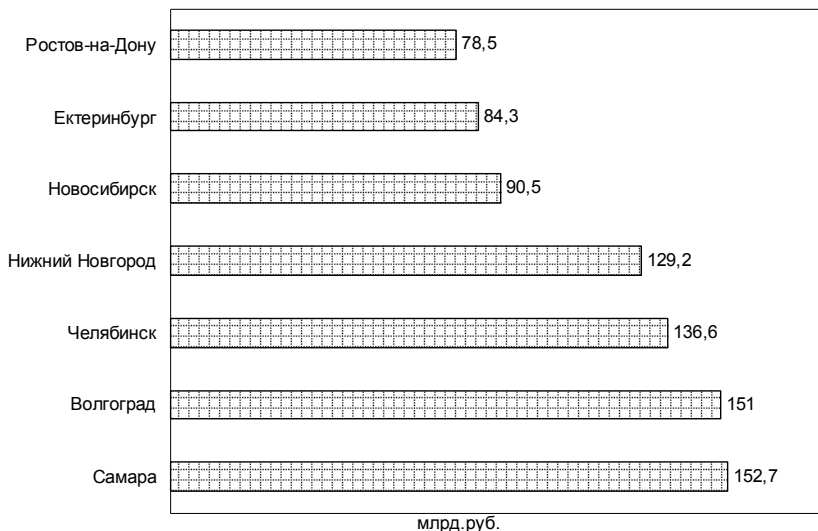


Рис. 3. Объемы промышленной продукции по городу Самара по сравнению с другими городами-миллионниками в 2005 году

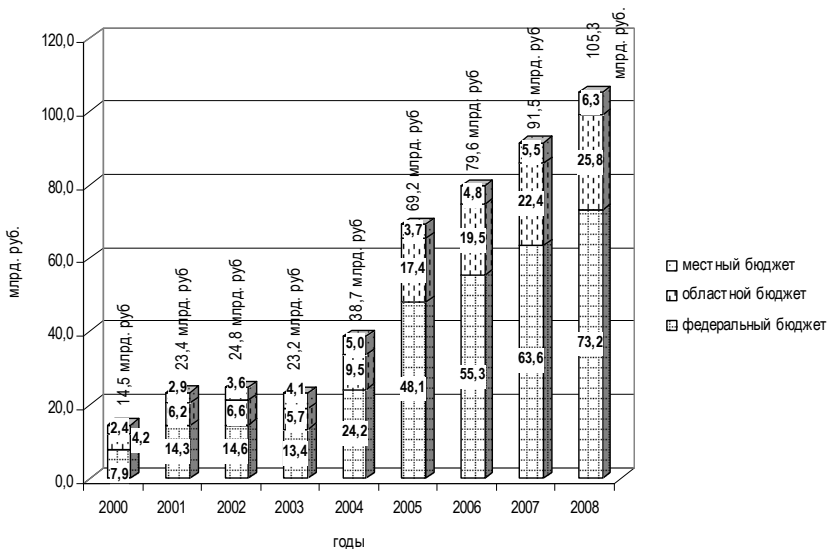


Рис. 4

Позитивные показатели развития экономики обеспечили поступление налоговых платежей во все уровни бюджетной системы на территории города в 2006 году в сумме более 69,2 млрд. рублей: из них: 48,1 млрд. рублей поступило в федеральный бюджет, 17,4 млрд. рублей - в областной и только 3,7 млрд. рублей - в бюджет города, что составляет 5,3% (в 2004 году - 13%). Распределение данных поступлений показано на рис. 4.

По сравнению с 2000 годом поступление налоговых доходов на территории города возросло на 54,7 млрд. руб. или 4,8 раза. В 2008 году планируется собрать порядка 105,3 млрд. рублей.

Считаю необходимым отметить, что общий объем налоговых поступлений в 2006 году на территории Самарской области, составил 110,8 млрд.рублей, из них на долю города Самара приходится около 63% (в 2004 году примерно 55%).

Важнейшим фактором экономического роста является привлечение дополнительных инвестиций. Анализ их источников и динамики инвестиционных процессов в городе дает основания говорить о росте инвестиционной привлекательности нашего города. Среднегодовой темп роста инвестиций в 2000-2006 годах составил порядка 20%. На рис. 5 представлена динамика объема инвестиций за счет всех источников финансирования.

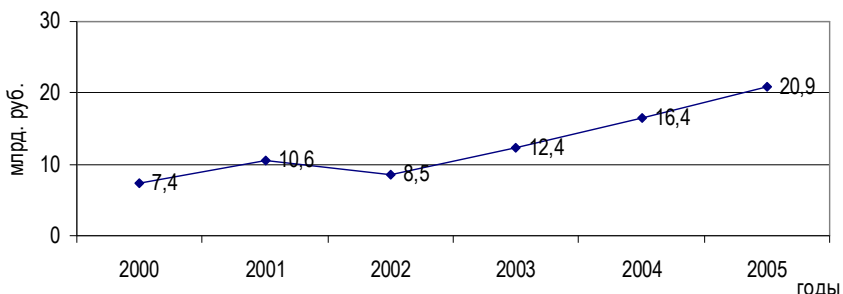


Рис. 5. Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования

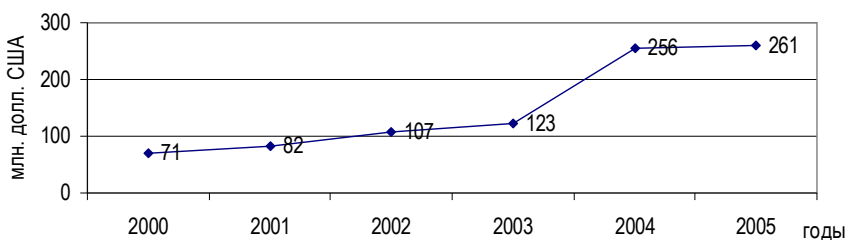


Рис. 6. Динамика поступления иностранных инвестиций

В 2006 году на развитие экономики и социальной сферы города за счет всех источников финансирования было направлено порядка 21 млрд. рублей. По сравнению с 2004 годом рост показателя составил 132,0%, по области - 102%, по РФ - 110,5%.

Объем иностранных инвестиций в 2006 году по отношению к 2000 году, поступивших в экономику города, увеличился в 3,7 раза и составил 261 млн. долл. Данная динамика отражена на рис. 6. Накопленный иностранный капитал в экономике города на конец 2006 года достиг 550 млн. долл.

К крупнейшим предприятиям с участием иностранного капитала относятся: ОАО "Кондитерское объединение "Россия", ЗАО "Самарские канатные дороги", ЗАО "Паккард Электрик Системз", ЗАО "Самарская оптическая кабельная компания", ООО "Пепси Интернешенел Боттлерс (Самара)", Филиал ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" в Самаре, ОАО "Самарский металлургический завод" (американской компании Алкоа), ООО "Комбинат керамических конструкций", ООО "ПСК "Самикс", ООО "Castorama - Rus", ООО "Ренессанс Самара Отель Лизинг".

Лидерами по объемам инвестиций в экономику города и учредителями действующих совместных предприятий являются компании Великобритании, США, ФРГ, Кипра, Казахстана и Белоруссии.

Таким образом, Самара является одним из ведущих центров деловой активности в стране, что свидетельствует о возрастающей инвестиционной привлекательности и способствует притоку инорегиональных и иностранных инвестиций на территорию города.

М.М. Шмунк

*Самарский государственный
экономический университет*

СТРУКТУРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ МЕТАЛЛОПОТРЕБЛЕНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОМ МАШИНОСТРОЕНИИ

Управление металлопотреблением в машиностроении предполагает прежде всего изучение разного рода факторов, определяющих динамику объема металлопотребления. При этом особенно важна информация о влиянии структурно-технологических факторов за значительный отрезок времени для оценки степени устойчивости текущих темпов металлопотребления. В последние годы в связи с постоянным ростом цен на металлопродукцию, производимую в системе предприятий металлургии вопросы экономии металла становятся все более актуальными. И это в полной мере относится как к черным, так и цветным металлам. Вместе с тем, сортмент и качество черных металлов, выпускаемых отечественной металлургией, часто не отвечают возрастающим требованиям машиностроения, что сдерживает темпы роста эффективности многих смежных с машиностроением отраслей. Многими учеными на различных уровнях обсуждаются научно-технические, организационно-экономические и другие проблемы повышения эффективности системы "металлургия - машиностроение" за счет оптимального сопряжения финишных операций в металлургии с заготовительными процессами в машиностроении, что могло бы способствовать выполнению прямых заказов машиностроителей в обеспечении их экономически оптимальными партиями проката.

В последние годы все больше отечественная металлургическая промышленность сориентирована на выпуск продукции на экспорт и это во многом негативно проявляется на поставках металла для отечественного машиностроения, которое реально нуждается в качественном металле (особенно металлопрокате). Важной качественной характеристикой развития технологии является структура обрабатываемого металла в машиностроении, которая характеризует способы воздействия орудия на предмет труда (см. таблицу).

Динамика структуры металлопотребления, % к итогу*

Вид производства	Годы				
	1975	1985	1995	2005	2015
Всего обработано металла	100	100	100	100	100
В том числе:					
- в литейном производстве	39-48	38-47	36-45	33-42	31-40
- в кузнечно-штамповочном производстве	17-29	18-28	20-30	22-32	24-34
- в механическом производстве	38-42	37-42	30-40	27-38	28-36

* По материалам журнала "Заготовительные производства в машиностроении".

Научно-технический прогресс закономерно способствует появлению новых марок стали особой прочности в ряде отраслей машиностроения, но возникают часто технические сложности в использовании действующего парка ведущего металлообрабатывающего оборудования, что обуславливается, прежде всего несоответствием между стойкостью режущего инструмента, приспособлений и мощностью электродвигателей. Такое положение характерно и для кузнечно-прессового и кузнечно-штамповочного оборудования, где энергетический фактор имеет еще большее значение. Дальнейшее развитие отечественного машиностроения требует непрерывного и значительного повышения физических и механических свойств и расширения сортамента проката. Потребность предприятий машиностроения в фасонных профилях и профилях специального назначения пока удовлетворяется в среднем не более, чем на 50 процентов. И поэтому приходится использовать профили другой формы или другого размера с последующей обработкой резанием, что неизбежно ведет к значительным потерям металла. В отрасли наиболее сложное положение создалось с листовой сталью и главным образом холоднокатаной. Вместо легких штампованных и сварных деталей часто приходится применять отливки, а это увеличивает вес деталей и их стоимость в 1,7-2,4 раза. И несмотря на преимущество листоштампованных и сварных конструкций по сравнению с отливками, доля применения последних в некоторых отраслях массового машиностроения России значительно выше, чем в США, Японии. В ряде случаев использование отливок оправдано, когда они получены методом прецизионного литья по выплавляемым моделям или электрошлаковым способом. Но доля таких отливок составляет в нашем машиностроении в среднем не более 40 процентов. В отечественном машиностроении за последние 25 лет очень медленно растет доля применяемых прогрессивных заготовок.

Требуется большая работа в сфере обоснования приоритетов по инвестированию прежде всего развития заготовительных производств в комплексе. В машиностроении пока системно не ведутся исследования зависимости между объемом металлопотребления и структурой базового металлообрабатывающего оборудования, что затрудняет оптимизацию материально-энергетических затрат, формирующих себестоимость производимой продукции. Это обстоятельство во многом снижает эффект материального стимулирования конкретных работников за экономию металла, по "цепочке" цехов и отдельных производств. Поэтому особое внимание следует уделять организационно-техническим проблемам экономии металла за счет конкретных мероприятий на допроизводственной стадии современного машиностроительного производства с учетом постоянного роста цен на все виды металлопродукции, используемой в машиностроении. При проведении работ, связанных с техническим перевооружением предприятий, необходимо всегда учитывать тенденции развития заготовительных производств, структурный и мощностной потенциал основного технологического оборудования. Часто станкостроители не учитывают динамику структуры базовых заготовок, которые будут проходить последующую обработку резанием или другими методами. Известно, что станкостроители страны, как правило, завышают установленные энергопотребности производимого оборудования примерно в полтора раза по сравнению с оптимальным уровнем сложившихся технологий обработки металла.

Развитие материально-технической базы предприятий машиностроения и их заготовительных производств во многом обуславливается таким фактором, как энергия, который все в большей степени определяет эффект воздействия на металл. Исследования показывают, что энергетическая совместимость технологий по основным производствам (заготовительным, обрабатывающим, сборочно-монтажным) является особым технико-функциональным и организационным фактором роста эффективности отечественного машиностроения.

Сейчас в машиностроении России сложилась нерациональная структура основного технологического оборудования. Последние 10-45 лет существует приоритет станков перед кузнечно-прессовым оборудованием. Но как полагают ученые, на 100 металлорежущих станков должно приходиться 60-70 единиц заготовительной техники, в том числе не менее 30 единиц кузнечно-прессового оборудования. В машиностроении страны это соотношение примерно в 2-2,5 раза меньше. В промышленно развитых странах отмечается устойчивая тенденция повышения точности заготовок и уменьшения в связи станкоемкости и трудоемкости финишных операций. Заготовительные производства отечественных машиностроительных предприятий в основном имеют технический уровень 70-х годов XX века. И в настоящее время технический уровень выпускаемого в стране кузнечно-прессового оборудования по многим характеристикам не соответствует современным требованиям. Прежде всего это проявляется в его недостаточной надежности, отставании технических параметров (производительность, точность, металлоемкость, энергоемкость), недооснащенности средствами механизации, прогрессивными устройствами нагрева, диагностики. Значительная часть такого оборудования не имеет современных средств автоматического измерения технологических параметров, часто укомплектовано уста-

ревшей оснасткой и инструментом. При этом остается низким качество систем управления и программного обеспечения. В машиностроении страны пока очень медленно идет реструктуризация станкоинструментальных предприятий, на которых производится большая часть оборудования для других отраслей, что может иметь негативные последствия для всей экономики страны. Государственная программа по развитию станкостроения практически не выполняется и это объективно приводит к необходимости закупок дорогостоящего оборудования за рубежом. Целесообразна разработка механизмов реального экономического стимулирования выпуска отечественного оборудования, так как для этого есть определенные резервы и кадров и производственных мощностей (в том числе в системе оборонно-промышленного комплекса). Требуется целевое финансирование НИИ станкостроительного профиля, где за 2-3 года могут быть разработаны организационно-инженерные решения по выпуску прогрессивного металлообрабатывающего оборудования. Особое внимание следует уделять оптимизации структуры парка оборудования основного производства вспомогательных служб. Ускоренный рост технического уровня материальной базы машиностроения возможен только при комплексном решении отраслевых и межотраслевых проблем на основе четкой координации их реализации при непосредственном участии научно-технических организаций.

В машиностроении заготовительных производствах наиболее эффективными являются мало- и безотходные технологии, для широкого использования которых необходимо решить ряд технических проблем и прежде всего: значительно увеличить долю кузнечно-прессовых и штамповочных машин в парке ведущего металлообрабатывающего оборудования; внедрить прогрессивные методы раскроя металлопроката на машинах и агрегатах современных способов лазерной и плазменной резки листовой штамповки с применением ЭВМ; ускорить применение электронно-лучевого, лазерного и других методов обработки металлов; увеличить объемы производства порошковых и других новых исходных материалов для получения продукции со специальными свойствами, повышающими конечные характеристики продукции машиностроения, определяющие уровень конкурентоспособности продукции и возможность реализации ее на экспорт. В условиях постоянного роста цена на металл в машиностроении важнейшим является вопрос материального стимулирования экономии металла на стадиях основных переделов заготовительного и обрабатывающего. Требуется системное совершенствование методического и организационного обеспечения управления металлосбережением. В разделах бизнес-плана машиностроительных предприятий должны быть показатели, характеризующие потенциал металлосбережения за счет структурных, технических, экономических и организационных мероприятий. На машиностроительных предприятиях это делается редко и поэтому трудно реализовать принципы хозяйственного механизма, направленные на снижение уровня металлоемкости продукции. Изготовление преимущественно наукоемкой продукции предполагает выполнение большого объема работ НИИ, конструкторских и технологических организаций, НТЦ, координация которых в условиях действия рынка еще не отлажена. Необходима реализация концепции инновационной программы в стране; требуется более четкая система взаимодействия предприятий машиностроения различных регионов с учетом потенциальных связей

по специализации и кооперированию, основанных на экономических интересах производителей и потребителей машиностроительной продукции. Практически во всех регионах страны есть возможность укрепления экономических, организационных и функционально-технологических связей машиностроительных предприятий, которые реально могут оказать значительное влияние на снижение металлоемкости основных производимых машин. Необходима комплексная государственная научно-техническая программа ресурсосбережения, реализация которой возможна при соответствующем научном, финансовом, и организационном обеспечении со стороны государственных структур. Следует более эффективно использовать сохранившийся технологический потенциал в сфере решения проблем повышения уровня металлоотдачи в отечественном машиностроительном комплексе. Прежде всего это относится к тяжелому машиностроению и энергомашиностроению и судостроению. Как свидетельствуют данные структурная оптимизация сортамента товарного проката на основе анализа конъюнктуры современного рынка средств производства позволяет металлургам обеспечивать управление прибылью для решения задач, связанных с перевооружением устаревших основных производственных фондов. сложной научно-методической проблемой остается проблема точной оценки факторов тенденций структуры металлопроката и структуры парка основного технологического оборудования в машиностроении. решение этой проблемы могло бы способствовать научному обоснованию стратегии развития отечественного станкостроения. В этой связи стратегический маркетинг исходных металлов в качестве основного конструкционно-материала на предприятиях отечественного и зарубежного металлургического комплексов является важным условием эффективного развития металлоемких производств. Особое место здесь занимает проблема повышения качества работы службы главного металлурга и взаимосвязанных с ней других инженерных структурных подразделений (отделов) предприятий отрасли.

Создаваемые в последние годы отделы стратегического развития на крупных предприятиях в своем составе должны иметь специалистов-аналитиков по изучению металлопотребления в современных хозяйственных условиях.

Системный анализ тенденций проявления структурных и технологических факторов на динамику металлопотребления в отечественном машиностроении является важным условием разработки эффективных организационно-экономических мероприятий, направленных на повышение металлотдачи.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Теоретические и институциональные проблемы развития предпринимательской деятельности

Ахмеева В.И. Имущественные отношения муниципальной собственности как основа функционирования предприятий муниципального сектора	3
Безгласная Е.А. Кластерная политика как основа регионального инновационного предпринимательства	5
Гаерилова М.А. Трансакционные издержки высокоорганизованных предпринимательских структур	8
Головкова Е.М. Трансформация предпринимательства в постэкономическом обществе	13
Калина И.И. Совершенствование механизма реализации прав интеллектуальной собственности	17
Камоликова Т.И. Развитие малого предпринимательства в период трансформации социально-экономической системы.	19
Коновалова М.Е. Конкурентоспособность малого предпринимательства в условиях кластеризации экономики	23
Краскова Н.И. Сравнительный анализ моделей поддержки малого предпринимательства на территории региона	26
Кудряшова Р.П., Матвеев Ю.В. Необходимость и сущность государственного предпринимательства	29
Лекарева Ю.С. Страхование как метод управления рисками предпринимательской деятельности и основная форма его организации	37
Матвеев К.Ю. Государственные предприятия в рыночной экономике	43
Мирошников Ю.Ф. Экспериментальное моделирование Скользящих средних	48
Михайлов А.М. Предпринимательство в системе факторов производства	50
Назаренко М.М. Взаимосвязь осознанности экономических интересов, степени их согласования и реализации (вопросы теоретической модели)	54
Нестерова О.В. Качественный аудит как решение проблемы прозрачности российских компаний	57
Николаев М.В., Юшканцев А.Д. К вопросу о свойствах предпринимательских рисков	60
Нугуманова С.С. Посредничество как особый институт	63
Плотников А.Н., Уманская М.В. Повышение эффективности коммерческой деятельности предприятия	70

Сабирова Г.Т. Влияние институциональных отношений на развитие российского предпринимательства.....	72
Савинова В.А. Проблемы развития ипотечного кредитования в России и пути их решения.....	75
Стеланова Т.Е. Российский рынок образовательной системы и сектор платного образования в XXI веке.....	79
Трубецкая О.В. К вопросу о повышении конкурентоспособности российских предприятий.....	84
Хмелева Г.А., Шевченко Т.А. Теоретические проблемы моделирования инновационного процесса.....	88
Шалимов С.М. Экономические ресурсы воспроизводства муниципального хозяйства крупного города.....	92
Юшканцев А.Д. О природе и минимизации рисков в жилищном ипотечном кредитовании...	94

Секция 2. Эффективность научно-технического прогресса в промышленности

Ашмарина С.И., Калимуллин Д.М. Объективная необходимость управления изменениями на предприятии.....	99
Ашмарина С.И., Шурманова Н.А. Особенности и специфика управления организационными изменениями в современных условиях хозяйствования.....	104
Ашмарина С.И., Шушурина А.Б. Организация управления формированием и использованием информационных ресурсов промышленных предприятий.....	112
Аюпова Л. К. Принципы оценки эффективности организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности предприятий.....	114
Балановская А.В., Прокаев Е.Г. Структурирование информационного обеспечения стратегического управления промышленным предприятием по составляющей информационной безопасности.....	118
Булгакова Г.А., Носов М.Ю. Проблемы и методы интеграции информационных систем ОАО "АВТОВАЗ".....	125
Волков Ю.Ю., Касатов А.Д. Инвестиционное планирование в интегрированных корпоративных структурах: теория, практика, подходы к решению проблемы.....	127
Волкова Ю.В. Методы и модели формирования управленческих решений.....	133
Гродская Г.Н. Целевые индикаторы инновационного развития территории.....	136
Ерошевский С.А., Иевлев В.А. Инновационный путь развития российских предприятий.....	140
Ильшешенко В.А. Классификация трансакционных издержек.....	144
Карсунцева О.В. Ключевые составляющие конкурентоспособности предприятия.....	152
Керженцев Ф.А., Шепелев А.В. Инновационные направления деятельности предприятия на примере ЗАО "Жигулевский известковый завод".....	155
Ковшова Н.С., Королева Е.Н. Перспективы развития инновационно-промышленного комплекса территории Безымянки городского округа Самара.....	158
Кондратьев П.Г. Вопросы развития системы измерения эффективности хозяйствования промышленного предприятия.....	163
Корнеева Е.Н. Некоторые аспекты управления сопротивлением изменениям в организации.....	168

Костромская И.А. Сущность, содержание и взаимосвязь понятия "экономическая устойчивость" с другими характеристиками деятельности промышленного предприятия	173
Краснопецева И.В. Проблемы повышения производительности труда в условиях научно-технического прогресса	178
Мартынов К.П. Математический аппарат определения направлений организационно-технического развития машиностроительных предприятий	185
Минина Ю.И. Факторы роста производительности труда	192
Мост С.А. Учет экологического фактора в деятельности промышленных предприятий региона	197
Назаров М.А., Федосеева С.В. Роль технологического аудита в процессе формирования банка данных инновационных проектов вуза	200
Новиков С.А. Развитие энергокомплекса машиностроительных предприятий в направлении повышения эффективности использования электроэнергии	203
Реснянский М.М. Классическое планирование и бюджетирование - первый резерв конкурентоспособности	206
Реснянский М.М., Бердников В.А. Фактология и предпосылки формирования резервов конкурентоспособности	210
Ример М.И., Чудаева А.А. Методологические принципы включения рисков в расчеты экономической эффективности инвестиций	214
Русменова Э.А. Механизм стимулирования работников за экономию электроэнергии как элемент политики электросбережения	220
Садриев А.Р. Опыт управления инновационной деятельностью в зарубежных энергетических компаниях	227
Семенова Е.В. Экономические приоритеты развития современного промышленного предприятия	229
Симонова М.В. Повышение качества рабочей силы как фактор устойчивого развития экономики страны	231
Татарских Б.Я. Экономические проблемы сохранения производственно-технологического потенциала машиностроения России	238
Топорков А.М., Туктарова Л.Р. Методические вопросы оценки экономической устойчивости промышленных предприятий	244
Фрезе А.В. Анализ основных подходов оценки предприятия	251
Фрезе А.В., Фрезе В.И. Ставка дисконтирования: основные методы расчета	256
Чадаев В.К. Оценка эффективности реинжиниринга бизнес-процессов	262
Чудаев В.Н. Методический аспект оценки экономической эффективности инвестиционного проекта	265
Шангаряева Е.А. Перспективы развития лизинга на современном этапе российской экономики	271
Шерстнева Н.Л., Ашмарина С.И. Стратегическое управление экономическими процессами в муниципальном образовании городской округ Самара	276
Шмунк М.М. Структурно-технологические факторы металлопотребления в отечественном машиностроении	280

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Материалы

*6-й Международной научно-практической конференции
11-12 октября 2007 года*

Часть 1

Теоретические и институциональные проблемы развития предпринимательской деятельности. Эффективность научно-технического прогресса в промышленности

Материалы представлены в авторской редакции

Компьютерная верстка - *О.В. Егорова*

Лицензия ИД № 06360 от 30.11.2001.

Подписано в печать 17.10.2007. Формат 60x84/16.

Бум. офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 16,74 (18,0).

Уч.-изд. л. 24,0. Тираж 500 экз. Заказ №

Самарский государственный экономический университет.
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.