

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

III Всероссийской научно-практической конференции

«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

30 сентября 2008 г.

Часть 1

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2008

ББК 65я431 УДК 33(063)

Актуальные вопросы экономических наук. Сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции (Часть 1) / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: ЦРНС – Издательство СИБПРИНТ, 2008. – 258 с.

ISBN 978-5-94301-058-3

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Председатель: *Джурабаев К.Т.*, доктор экономических наук, профессор кафедры Организации производства НГТУ (г. Новосибирск)

Сопредседатель: *Чернов С.С.*, кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой Систем управления и экономики энергетики, заместитель декана факультета энергетики НГТУ, руководитель Центра развития научного сотрудничества (г. Новосибирск)

Члены оргкомитета:

Рыманов А.Ю., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Финансов и налоговой политики НГТУ (г. Новосибирск)

Гришина Е.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры Систем управления и экономики энергетики НГТУ (г. Новосибирск)

Грабовецкая Н.Г., кандидат технических наук, заведующая секцией Научно-методического центра НГТУ (г. Новосибирск)

В сборник вошли материалы секций: «Теория управления экономическими системами», «Экономические теории», «Мировая экономика», «Менеджмент», «Маркетинг», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Региональная экономика», «Логистика».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65я431
УДК 33(063)

ISBN 978-5-94301-058-3

© Коллектив авторов

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ 1 ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	7
<i>Карташева Т.А., Розанова Л.Ф., Максименко З.В.</i> Решение задачи стратегического развития предприятия путем определения оптимальной инвестиционной программы.....	8
<i>Кондрух Ю.Н., Трубицына О.Г.</i> Методологические основы исследования проблемы управления развитием крупного промышленного комплекса.....	13
<i>Меджидов Н.Г.</i> Использование информационных технологий в мониторинге инновационного развития территориальных экономических систем.....	16
<i>Меджидов Н.Г.</i> Роль информационных технологий в моделировании процессов в региональных экономических системах	21
<i>Меринов А.Ю.</i> Особенности внутреннего контроля в моделях корпоративного управления.....	27
<i>Милевская М.А.</i> Франчайзинг: проблемы неконкуренции.....	32
<i>Морозова Н.И.</i> Государственное управление и местное самоуправление: в поисках точек соприкосновения	37
<i>Петров С.П.</i> Синергетический эффект в управлении и функционировании вертикально интегрированных структур	42
<i>Саркисов В.Б.</i> Стимулирование как функция управления и процесс.....	47
СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ	51
<i>Аношина Ю.Ф., Астахова Н.Н.</i> О совершенствовании земельных отношений в трансформационной экономике.....	52
<i>Будович Ю.И.</i> Проблемы макроэкономического исследования и пути их решения.....	56
<i>Горин В.А.</i> Интегральная оценка качества жизни в контексте социальной эффективности.....	61
<i>Ерохин В.Л., Иволга А.Г.</i> Теоретические основы регионального развития внешнеторговой интеграции.....	66

<i>Захаров А.В., Ревякин А.М.</i> Об информационной ренте	71
<i>Ильин И.В.</i> О реформировании современной налоговой системы	74
<i>Кузнецов С.Б., Мецкер Н.В.</i> Модель циклического развития экономики	79
<i>Кузнецова А.А.</i> ТНК как особый институт экономических отношений	84
<i>Серебренников С.В.</i> Об экономической состоятельности предприятий в рыночных условиях	89
<i>Симонова Е.В., Белкин О.А.</i> Характерные черты предпринимательского потенциала России	93
<i>Шевляков А.В., Пегин О.И.</i> О регулировании тарифов на электроэнергию	95
СЕКЦИЯ 3. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	101
<i>Ерохин В.Л., Иволга А.Г.</i> Особенности регионального развития внешнеторговой деятельности в Российской Федерации	102
<i>Зозуля Д.М.</i> Внешнеэкономические риски и стратегии их минимизации в системе антикризисного управления фирмой.....	107
СЕКЦИЯ 4. МЕНЕДЖМЕНТ	112
<i>Коднер Г.Я.</i> Организации, информационные системы и менеджеры.....	113
<i>Коробейников Е.А.</i> Конкурентный анализ рынка услуг в сфере проектирования и построения систем профессиональной радиосвязи	118
<i>Коробейников Е.А.</i> Отраслевой анализ рынка услуг в сфере проектирования и построения систем профессиональной радиосвязи	123
<i>Лебедев К.Н.</i> Системный подход и проблемы менеджмента-науки.	128
<i>Прокофьева И.С.</i> Инновационный подход в образовательной деятельности ВУЗа	134
<i>Селиверстова М.В.</i> Профессиональные стандарты в области кадрового менеджмента	137
<i>Черкасова О.В.</i> Управление конкурентными преимуществами предприятия	142

<i>Черноскотов К.В.</i> Принципы построения классификации видов реструктуризационных преобразований	147
СЕКЦИЯ 5. МАРКЕТИНГ	153
<i>Арсенидзе Н.А.</i> Проблема выбора каналов сбыта	154
<i>Гладких Ю.А.</i> Маркетинг в образовании: особенности реализации (по материалам маркетинговых исследований)	159
<i>Голдобин Н.Д.</i> Маркетинговые исследования эффективности электронных образовательных технологий в ВУЗе	164
<i>Коркачева О.В.</i> Роль маркетинга в развитии алкогольного рынка России	169
<i>Овчаренко Н.Г.</i> Влияние маркетинга взаимодействия на товарную политику промышленной компании	173
СЕКЦИЯ 6. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	179
<i>Калачева О.С.</i> Совершенствование механизма стимулирования инновационной деятельности	180
<i>Карякина Л.А.</i> Инновации в современной России	184
<i>Толстых Е.В., Шербакова З.И., Видина О.А.</i> Инновационная деятельность как объект управления	189
<i>Чабан В.Г.</i> Выбор базы сравнения при расчете экономической эффективности инноваций	192
СЕКЦИЯ 7. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	196
<i>Адамова К.З.</i> Кластерный проект как направление национальной кластерной политики	197
<i>Домбровский М.А.</i> Проблема реализации инвестиционной политики в Пермском крае	202
<i>Клищ О.С.</i> Применение программно-целевого подхода для решения актуальных социально-экономических проблем	207
<i>Клищ О.С.</i> Преимущества и недостатки программно-целевого подхода к управлению социально-экономическим развитием региона	210

<i>Клищ О.С.</i> Программно-целевой метод планирования как инструмент повышения инвестиционной привлекательности региона	214
<i>Корниенко Е.Л.</i> Тенденции развития и возможности повышения конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства региона (на примере Челябинской области)	218
<i>Кохановская И.И., Зотова С.П.</i> Влияние развития предпринимательства на региональное инновационное развитие	223
<i>Кохановская И.И., Нигматуллина Р.Ш.</i> Особенности территориальных условий развития предпринимательства	228
<i>Мартыненко О.Г.</i> Проблематика решения региональных диспропорций. Зарубежный опыт реализации программ развития ..	233
<i>Полушкина Т.М.</i> Механизмы регулирования развития регионального АПК.....	237
<i>Правдивко З.С.</i> Структурный анализ стоимости жилищно-коммунальных услуг Дальнего Востока.....	242
<i>Скуридина Ю.Б.</i> Фонд недвижимых памятников истории и культуры в социо-эколого-экономической системе региона	246
СЕКЦИЯ 8. ЛОГИСТИКА	251
<i>Агеносов А.В., Щербина Е.Ю.</i> Статистический подход к оптимизации управления запасами на предприятии.....	252
<i>Михальченко М.С.</i> Расчет издержек дефицита (штрафа за дефицит)	253

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal top bar and a vertical left bar. The top-left corner features a scroll-up icon, and the bottom-left corner features a scroll-down icon.

Секция 1

***ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ
СИСТЕМАМИ***

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ

© Карташева Т.А.[♦], Розанова Л.Ф.[♥], Максименко З.В.[▲]

Уфимский государственный авиационный технический
университет, г. Уфа

В данной работе рассматривается задача стратегического развития фирмы, формализованная как задача стохастического программирования в Р-постановке. Описана стохастическая модель определения оптимальной инвестиционной программы развития и её детерминированный эквивалент, проведена апробация модели на реальных данных.

Современное планирование заключается в определении будущего желаемого состояния всего предприятия. Поскольку одновременное планирование целей, потенциала и операций для подразделения и предприятия в целом на практике затруднено, выделяют комплексы планирования и соответственно разделы общего плана, к которым относятся [1]:

1. Планирование общих целей, или генеральное целевое планирование.
2. Стратегическое планирование, или планирование продуктовой программы и потенциала, планирование структуры потенциала.
3. Оперативное планирование, или планирование производственной программы и процессов при заданном потенциале.
4. Сводное общее фирменное планирование результата и финансовое планирование.

На этапе стратегического планирования осуществляется разработка и планирование инвестиционной программы, планирование проектов, это долгосрочная программа развития предприятия, представленная совокупностью бизнес планов. Цель стратегического планирования состоит в том, чтобы через генерирование и выбор соответствующих стратегий определить оптимальный путь развития предприятия с точки зрения повышения ценности капитала.

Различные направления развития предприятия предполагают определенных затрат в настоящем для получения дохода или какого-либо эффек-

[♦] Аспирант кафедры Технической кибернетики

[♥] Доцент кафедры Вычислительной математики и кибернетики, кандидат технических наук

[▲] Доцент кафедры Вычислительной математики и кибернетики, кандидат технических наук

та в будущем, т.е. представляет собой процесс инвестиционной деятельности.

Основными признаками инвестиционной деятельности, определяющими подходы к ее анализу, являются [1]:

- необратимость, связанная с временной потерей потребительской ценности капитала (например, ликвидности);
- ожидание увеличения исходного уровня благосостояния;
- неопределенность, связанная с отнесением результатов на относительно долгосрочную перспективу.

Поскольку неопределенность выступает источником риска, её следует минимизировать, посредством приобретения информации, в идеальном случае, стараясь свести неопределенность к нулю, т.е. к полной определенности, за счёт получения качественной, достоверной, исчерпывающей информации. Однако на практике это сделать, как правило, не удаётся, поэтому, принимая решение в условиях неопределенности, следует её формализовать и оценить риски, источником которых является эта неопределенность.

Риск – это уровень финансовой потери, выражающейся [5]:

- в возможности не достичь поставленной цели;
- в неопределенности прогнозируемого результата;
- в субъективности оценки прогнозируемого результата.

Проблема количественной оценки факторов неопределенности является одной из наиболее сложных в инвестиционном анализе. Для каждого вида неопределенности разрабатываются специфические методы их учета.

Постановка задачи

Пусть инвестиционный портфель представлен множеством инвестиционных проектов n , каждый из которых требует I_i^0 ($i = \overline{1, n}$) инвестиций. Величины начальных инвестиций каждого проекта являются детерминированными.

Для реализации стратегии развития предприятие предполагает вложить сумму I и желает получить доход не меньше NPV^0 . Средств I не достаточно для реализации всех проектов.

Требуется составить инвестиционную программу, которая максимизирует чистый приведенный доход программы.

Для количественной оценки эффективности программы в условиях вероятностной неопределенности примем следующее описание:

Портфель представлен проектами, для которых чистый приведенный доход $NPV_1, \dots, NPV_n$ является случайной величиной, распределенной по нормальному закону. Допущение о нормальном законе распределения основывается на центральной предельной теореме [4], из которой следует,

что при достаточном числе наблюдений любое распределение сходится к нормальному.

Для рассматриваемых случайных величин известны их математические ожидания $\overline{NPV_1}, \dots, \overline{NPV_n}$ и среднеквадратические отклонения

$$\sigma_1, \dots, \sigma_n.$$

Чистый приведенный доход совокупности проектов

$$NPV^\Sigma = \sum_{i=1}^n NPV_i \text{ согласно свойству композиции нормальных случай-}$$

ных величин есть случайная величина, распределенная нормально с параметрами:

- математическим ожиданием $\overline{NPV^\Sigma} = \sum_{i=1}^n \overline{NPV_i}$,
- среднеквадратическим отклонением $\sigma^\Sigma = \sum_{i=1}^n \sigma_i$.

Построение математической модели

Ограничения модели:

- рассматриваются независимые инвестиционные проекты;
- рассматриваются жесткие экономические предложения;
- общий объем инвестиционных средств ограничен;
- величины начальных инвестиций каждого проекта являются детерминированными.

Так как чистый дисконтированный доход является нормально распределенной случайной величиной, то задача оптимизации инвестиционной программы может быть описана задачей стохастического программирования следующим образом.

Требуется определить такие значения вектора $x = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$, при которых максимизируется вероятность того, что совокупная $NPV_{прогр}$ будет не хуже предельно допустимого значения NPV^0 , т.е.

$$F = P\left(\sum_{i=1}^n NPV_i x_i \geq NPV^0\right) \rightarrow \max \quad (1)$$

При ограничении на инвестиционные средства:

$$\sum_{i=1}^n I_i^0 x_i \leq I \quad (2)$$

где

$$x_i = \begin{cases} 0, & \text{если проект не включается в программу} \\ 1, & \text{если проект включается в программу} \end{cases} \quad (3)$$

I^0_i – начальные инвестиции i -го проекта;

I – средства, которые выделяет инвестор на финансирование.

Задача в такой постановке непосредственно не решается. Для получения решения переходим от задачи стохастического программирования к её детерминированному эквиваленту [4].

Обозначим $\sum_{i=1}^n NPV_i x_i$ через X , а NPV^0 через α .

Тогда:

$$P(X \geq \alpha) = 1 - P(X \leq \alpha) = 1 - \phi^*\left(\frac{\alpha - m}{\sigma}\right) \rightarrow \max$$

$$\phi^*\left(\frac{\alpha - m}{\sigma}\right) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_{\frac{\alpha - m}{\sigma}}^{\infty} e^{-\frac{(\alpha - m)^2}{2\sigma^2}} d\alpha \rightarrow \min$$

$$\text{т.е. } \frac{\alpha - m}{\sigma} \rightarrow \min ; \text{ или } \frac{m - \alpha}{\sigma} \rightarrow \max ,$$

где $\sigma = \left(\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \sigma_{ij}^2 x_i\right)^{1/2}$ – среднеквадратическое отклонение варьируемого параметра j .

Таким образом, детерминированный эквивалент можно представить так:

Целевая функция:

$$\frac{\sum_{i=0}^n \overline{NPV_i x_i} - NPV^0}{\sum_{i=0}^n \delta_i x_i} \rightarrow \max \quad (1^*)$$

Ограничения:

$$\sum_{i=1}^n I^0_i x_i \leq I \quad (2)$$

$$x_i \in \{0, 1\} \quad (3)$$

Решение представленной задачи может осуществляться известными методами математического программирования.

Апробация модели

Рассматриваются 6 инвестиционных проектов со следующими характеристиками.

Таблица 1

Исходные данные				Результаты	
Проекты	$\overline{NPV}$	σ	I^0	X	
1	2973,9	148,3	2575	1	
2	3540,4	1395,6	2000	1	
3	3626,4	1292,2	3000	0	
4	1773,8	180,6	1610	1	
5	59298	5386	3158	0	
6	89084	5998,4	2300	1	
NPV^0	0		Доходы программы	$\sum_{i=0}^n \overline{NPV}_i x_i$	98326
I	10000		Откл-е программы	$\sum_{i=0}^n \delta_i x_i$	10352
			Общ. затраты	$\sum_{i=1}^n I_i^0 x_i$	8546

Заключение

Одной из важнейших задач стратегического планирования является разработка эффективной инвестиционной программы. Для формирования оптимальной инвестиционной программы разработана стохастическая модель математического программирования, позволяющая учитывать предпочтения по доходности и максимизировать вероятность получения максимального результата.

Разработанная модель, приведенная к детерминированному виду позволяет реализовать эту модель с помощью известных методов математического программирования.

Разработанное в среде Excel ПС позволяет определить вероятностные оценки эффективности инвестиционных проектов и оптимальную инвестиционную программу развития предприятия.

Список литературы:

1. Поляков О. В. Бизнес-планирование. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2002.
2. Maximenco Z.V. Composition of Optimum Investment Program in the ISIDMS. In: Proceedings of CSIT'2004 6th International Workshop on Com-

puter Science and Information Technologies, volume 2, pages 261-265, Budapest, Hungary, 2004.

3. Розанова Л.Ф., Халиков Р.Н., Олейник Я.А. Математическая модель оценки рисков инвестиционных проектов (тезисы доклада). Матем. моделирование экон-их систем и процессов. Материалы всерос. научно-практич. конф. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. Ун-та, 2000.

4. Шелобаев С.И. Математические методы и модели. – М.: Юнити, 2000.

5. Ковалев В.В., Иванов В.В., Лялин В.А. Инвестиции. М.: Проспект, 2005.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ КРУПНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

© Кондрух Ю.Н.[♦], Трубицына О.Г.[♥]

Магнитогорский государственный технический университет
им. Г. Носова, г. Магнитогорск

Решение исследовательских проблем управления развитием крупного промышленного комплекса ставит задачу раскрытия и обоснования теоретико-методологических основ проводимого исследования, предполагает изначально выбор теоретико-методологических позиций.

Экономическая практика свидетельствует об использовании большого разнообразия теоретико-методологических подходов в современных научных исследованиях к различным компонентам экономических систем, конкретным экономическим ситуациям.

Одни высказывают идею гармоничного сочетания различных теоретико-методологических подходов. Необходимость этого обосновывается тем, что противопоставление подходов нецелесообразно. При этом, тем не менее, речь идет «о гармоничном сочетании всех подходов, но выражении их через призму приоритетного». С чем, на наш взгляд, вряд ли можно согласиться полностью, поскольку гармоничное сочетание начинает подменяться каким-то приоритетом.

Другие видят выход в разработке на основе разных теоретико-методологических подходов «единой экономической парадигмы». С такой

[♦] Доцент кафедры Экономики и управления, кандидат экономических наук

[♥] Старший преподаватель кафедры Экономики и управления

позицией можно в целом согласиться, но с пониманием того, что создание такой универсальной «глобальной теории» в ближайшее время вряд ли возможно.

Поэтому с учетом вышесказанного, учитывая специфику предмета нашего исследования и позиции ряда ученых, мы останавливаем свой выбор на многомерном подходе. Идея многомерного подхода состоит в том, что он соединяет в себе различные самоценные подходы. Приложение их осуществляется нами, в том числе на стыке различных научных областей философии, истории, экономики, социологии, экологии и других, что придает нашему изысканию комплексный, междисциплинарный, а не монодисциплинарный характер.

Другой методологической основой нашего изыскания выступает интегративно-развивающий подход – как особая форма нашей познавательной и практической деятельности позволяющая реализовать нам для целей исследования идеи интеграции и развития существующих методологических подходов, теорий и эмпирических данных в поле изучаемой проблемы и вне ее.

Название данного подхода выражает, по сути, его содержание и основную функцию.

Основой интегративно-развивающего подхода, делающей его концептуально единым и непротиворечивым, является система принципов, исходящая из закономерностей общей методологии исследования. Таковыми являются: системность, целостность, интегративность, развитие.

Управленческий подход, наряду с системным, выступает исходным методологическим принципом изучаемой нами проблемы.

Управленческий подход как принцип является составной частью теории управления. Разработка его связана с именами А.К. Уледова, А. Фойля, В.Г. Афанасьева, Л. Ланга, М.Х. Мескона, Ф. Грейсона, Ф. Тейлора и др. Их точка зрения на сущность системы, т.е. в переводе ее в состояние более высокого уровня.

Ретроспективный анализ исследований В.Г. Афанасьева [1], Р. Акоффа, И. Анфоса [2], И.В. Блауберга [3], Р.М. Фальмера и др. посвященных управленческой деятельности, показывает, что при изучении исследуемой нами проблемы следует учитывать функции управленческой деятельности:

- целеполагание, призванное сформировать целенаправленное управление и спрогнозировать ее результаты;
- планирование, выступающее как задание на определенный этап управления;
- организацию управленческой деятельности по использованию средств, выполнению плана, выбор порядка действий;
- регулирование управленческой деятельности, включающее упорядоченное взаимодействие элементов системы управления;

- анализ, связанный с изучением информации, полученный в ходе управленческой деятельности;
- контроль, подчиненный проверке достижения управленческих целей.

Само управление выступает как организованная, упорядоченная деятельность, поэтому еще одним методологическим основанием нашего исследования выступает деятельностный подход.

В философии деятельность выступает как фактор развития (В.Г. Афанасьев, П.В. Кочнин), в социологии – как условие развития общества и личности (С.И. Кон, А.К. Уледов), в психологии – как принцип (А.К. Марков, С.Л. Рубенштейн).

Кузьмин В.П. считает, что жизнь – это система сменяющих друг друга деятельностей [5, С. 48].

Деятельность по А.Н. Леонтьеву, есть система, имеющая свое строение, свои внутренние переходы и превращения, свое развитие. Цели, мотивы и условия, как пишет ученый, составляют содержательную сторону управленческой деятельности [4, С. 31].

Деятельностный подход к изучению исследуемой нами проблемы, исходы из системности управленческой деятельности можно представить в виде табл. 1.

Таблица 1

**Реализация деятельностного подхода в исследовании
проблемы повышения эффективности управления развитием
крупного промышленного комплекса черной металлургии**

Этапы управленческой деятельности	Содержательно-понятийный элемент	Предметно-практический элемент
Аналитический	Состояние управляющей и управляемой подсистем	Готовность
Целеполагание	Формирование и декомпозиция цели на задачи	Планирование
Исполнительский	Принятие решения	Доведение решения до исполнителей
Корректирующий	Уточнение в принятые решения	Контроль
Итоговый	Установление критериев эффективности деятельности	Выводы

Изложенные теоретико-методологические основания исследования следует рассматривать в единстве и комплексности:

а) историко-генетический подход, позволяющий установить зависимость изменения исследуемого феномена от конкретной социально-экономической среды и особенностей развития общества, логически упорядочить механизм развития феномена;

б) системный подход (как составная часть интегративно-развивающего подхода), позволяющий выяснить сущность, состав, субординацию и функции элементов исследуемой экономической системы;

в) интегративно-развивающий подход, как особая форма познавательной и практической деятельности, реализующая идеи интеграции и развития существующих подходов, теорий и эмпирических данных в поле изучаемой проблеме и вне ее;

г) управленческий подход, связанный с организацией целенаправленной деятельности системы, взаимодействием управляющей и управляемой подсистем, регуляцией и коррекцией функционирования системы;

д) деятельностный подход, включающий не только взаимодействие всех элементов, составляющих систему, но и взаимодействие с социальной средой, изучение системы в динамике.

Построенная на таком методологическом основании авторская концепция и система управления развитием крупного промышленного комплекса черной металлургии призвано оптимизировать переход на изменение традиционных представлений о данных феноменах, и выступает внутренне необходимым фактором развития отрасли черной металлургии в целом.

Список литературы:

1. Афанасьев В.Г. Общество: системность, познание, управление. – М.: Политиздат, 1981. – 416 с.
2. Ансоф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. сокр. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Блауберг И.В., Юдин Э.Г. Становление и сущность системного подхода. – М.: Наука, 1973. – 270 с.
4. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Политиздат, 1981. – 184 с.
5. Кузьмин В.П. Принцип системности в теории и методологии К. Маркса. – М.: Политиздат, 1980. – 312 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МОНИТОРИНГЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

© Меджидов Н.Г.♦

Северо-Кавказский государственный технический университет,
г. Ставрополь

♦ Аспирант кафедры Налогов и налогообложения

Интеграция в мировое сообщество, информатизация и переход к постиндустриальным формам развития ставит новые цели и задачи для Российской Федерации. В последние годы ведется интенсивная работа по исследованию и разработке концептуальных моделей развития страны в XXI веке. Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию стала первым по времени серьезным документом, охватывающим многочисленные проблемы, присущие развитию общества в современную эпоху [1].

Стабильный экономический рост страны невозможен без качественно-го преобразования производственного потенциала на основе широкого внедрения и распространения научно-технических достижений, без динамичного развития инновационной составляющей экономики. На микроэкономическом уровне инновации обеспечивают повышение эффективности производства, качества и конкурентоспособности продукции. На макроэкономическом уровне научно-технический фактор обуславливает постепенный переход от ресурсного типа экономического развития к инновационному и формирует новый тип экономики.

Для исследования состояния инновационного развития региональных экономических систем, анализа, прогноза и принятия соответствующих управленческих решений используется мониторинг, с помощью которого можно своевременно получить полную информацию об изучаемом объекте.

Мониторинг представляет собой специально организованную и постоянно действующую систему необходимой статистической отчетности, сбора и анализа социально-экономической информации, проведения дополнительных информационно-аналитических обследований (опросы населения и т.п.) и оценки (диагностики) состояния тенденций развития и конкретных региональных проблем [2].

Как система мониторинг представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов: цели проведения, объекты отслеживания, субъекты организации и его осуществления, комплекс критериев и показателей, методы сбора информации. Организованность, действенность этой системы зависит от того, как все элементы системы связаны, адекватны ли они друг другу, зависят от условий, в которых эта система работает. Мониторинг как процесс представляет собой последовательное осуществление сбора сущностной, разносторонней информации об изучаемом объекте, ее обработки, систематизации, анализа, оценки, интерпретации, прогноза дальнейшего развития.

Главной целью мониторинга является сбор, изучение и подготовка информации для принятия и анализа решений. Это обуславливает две особенности, которым он должен удовлетворять как система сбора и обработки сведений: целевая направленность информационных процессов и

максимальная объективность получаемых выводов на каждой стадии переработки данных.

Основными задачами мониторинга являются [3]:

- организация наблюдения, получение достоверной и объективной информации о протекании на территории процессов;
- оценка и системный анализ получаемых данных;
- обеспечение органов управления, предприятий, учреждений и организаций, граждан информацией, полученной при осуществлении мониторинга;
- выявление факторов, вызывающих экономические и социальные угрозы в настоящее время и в перспективе;
- разработка прогнозов развития социально-экономической ситуации;
- подготовка рекомендаций, направленных на преодоление негативных и поддержку позитивных тенденций, доведение их до органов регионального управления.

Изучение теории поведения социально-экономических исследований и анализ современного состояния инновационных процессов позволяют сформулировать общую методiku региональной организации мониторинга инновационной деятельности. Мониторинговое исследование научно-инновационной сферы предлагается проводить в пять этапов.

На первом этапе осуществляется сбор информации в соответствии со следующими направлениями:

1. кадровый потенциал научно-инновационной сферы;
2. состояние и использование материально-технической базы научно-инновационной сферы;
3. финансовое состояние научно-инновационной сферы;
4. инновационная деятельность.

Сбор информации предполагается осуществлять с помощью материалов статистики, сведений предприятий и организаций, занимающихся инновационной деятельностью, и опросных оценок экспертов.

Вторым этапом является диагностика состояния исследуемого объекта на дату завершения исследования и на перспективу, в целях подготовки соответствующего заключения с использованием созданной базы данных.

Методы диагностики могут быть различными:

- а) аналитическими, основанными на различных операциях со статистическими данными (методы сравнения, приведения показателей в сопоставимый вид, способы использования средних и относительных величин, методы факторного и корреляционного анализа);
- б) экспертными – на базе обобщения информации и оценок, представленных экспертами;
- в) линейного программирования – под этим методом понимается математический прием, используемый для определения лучшей комбинации

ресурсов и действий, необходимых для достижения оптимального результата развития исследуемого объекта.

На третьем этапе мониторинга по результатам диагностики текущего состояния исследуемого объекта вырабатываются возможные варианты развития научно-инновационной сферы на кратко-, средне- или долгосрочную перспективу. Как правило, формулируется несколько альтернативных вариантов, наиболее благоприятный из которых рассматривается в качестве базового для разработки рекомендаций и принятия решений. «Оптимистические» сценарии обычно предполагают продолжение поступательных тенденций научно-технического прогресса и увеличение его вклада в экономический рост. «Пессимистические», делающие акцент на многочисленных негативных последствиях развития науки и техники, учитывают повышение финансовых, инвестиционных, социальных и других издержек научно-технического прогресса, сводящих к нулю возможные экономические выгоды.

На четвертом и пятом этапах формулируются рекомендации, обеспечивающие устойчивое функционирование научно-технической сферы в соответствии с выбранным вариантом развития, оценивается эффективность мер и мероприятий, направленных на развитие научно-инновационной сферы.

Для систематического обобщения результатов мониторинга инновационной сферы следует проводить ежегодно. В целях его качественного выполнения необходимы совершенствование нормативно-методического обеспечения и эффективные программно-вычислительные средства. Последующая практика освоения новых подходов и предложений в мониторинговых исследованиях, дальнейшая разработка и углубление теории и методики диагностики состояния инновационной деятельности создадут предпосылки для поиска оптимальных направлений научно-инновационной политики в промышленной отрасли региона, что позволит увеличить число инновационно-активных предприятий и обеспечить данное направление развития промышленных производств, удовлетворяющее возрастающим современным социально-экономическим потребностям.

Отсутствие инструментария, обеспечивающего мониторинг делает процесс сбора и обработки информации трудоемким. С момента сбора информации и до анализа обработанных данных проходит слишком много времени, что может привести к запоздалым управленческим решениям. Поэтому повысить качество и эффективность организации мониторинга возможно только с использованием современных технологий. В связи с этим возможно, создать информационную систему мониторинга инновационного развития региональных хозяйственных систем, с помощью которой можно своевременно получать данные об изучаемом объекте [4].

Проектирование системы производится в рамках динамичной внешней среды, с учетом достижений научно-технического прогресса, сокращения

срока жизни новшеств, поэтому модель, поддерживаемая в информационной системе мониторинга, динамична.

В настоящее время в основном разрабатываются две концепции информационной системы мониторинга с соответствующими технологиями:

- с распределенной ручной подготовкой данных в пунктах ее возникновения;
- система мониторинга, инфраструктура которой – сетевая технология- «клиент – сервер» с децентрализованным вводом сведений, хранением данных в локальных базах и на сервере, выдача информации в электронной и документальной форме.

После выбора концепций информационной системы мониторинга необходимо определить ее структуру, т.е. выделить подсистемы, элементы, их отношения и связи.

Технология обработки данных обеспечивает функционирование рассматриваемой системы мониторинга и предусматривает определение всех процедур сбора, преобразования, хранения, передачи и представления информации, начиная с ее поступления в систему и кончая представлением ее потребителю.

По очередности выполнения все технологические процессы разделены на три группы: предварительная, компьютерная и посткомпьютерная обработка. Каждая группа обеспечивает выполнение соответствующего этапа процесса обработки и характеризуется определенными входными и выходными формами представления данных.

Предварительная обработка предусматривает выполнение операций по сбору, регистрации, первичной обработке сведений, по переносу данных на машинные носители.

Компьютерная обработка определяется характером процессов, выполняемых для реализации задач информационной системы мониторинга, и организацией ведения массивов данных. Определенную роль играет тип структур данных массивов и состав системного программного обеспечения, которое управляет вычислительным процессом.

На этапе посткомпьютерной обработки производится регистрация выходных форм, их контроль и передача пользователям.

Технология обработки данных в системе мониторинга составляет его организационную базу, когда в виде обратной информации после обработки первичных данных заинтересованные лица получают документы с данными по основным итогам проведения оценки инновационного развития территориальных хозяйственных систем.

Экономическая и эксплуатационная эффективность информационной системы мониторинга определяется тем, что ее внедрение в практику позволяет:

- дать комплексную оценку региональной хозяйственной системе;

- улучшить инвестиционную политику посредством увеличения доли средств, направляемых на развитие хозяйственной системы;
- обеспечить ситуационное управление состоянием региональной хозяйственной системы в зависимости от ее инновационного развития;
- снять ряд негативных явлений, связанных с достоверностью оценки, учета и состояния системы, определения их влияния на конечные инновационные показатели развития хозяйственной системы;
- объективно и в короткие сроки провести оценку инновационного развития любой региональной хозяйственной системы;
- создать совершенную и хорошо инструментально оснащенную технологию сбора, хранения и переработки информации с представлением ее пользователям в максимально удобном для восприятия виде.

Таким образом, применение информационных технологий при проведении мониторинга позволяет объективно и в короткие сроки провести оценку инновационного развития территориальных хозяйственных систем.

Список литературы:

1. Шаховская Л.С., Попкова Е.Г., Гущина Е.Г. и др. Теория и методология исследования социально-экономического потенциала: Монография / ВолгГТУ. – Волгоград, 2002. – 166 с.
2. Шишкин А.И. Сущность, задачи и принципы мониторинга // Открытые системы. – 2005. – № 3. – С. 46-49.
3. Шмельков А.В. Мониторинг социально-экономического развития территории: особенности применения // Проблемы совершенствования социологического образования в экономических вузах: Материалы Всероссий. науч.-метод. конф. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – С. 111-114.
4. Мониторинг локального уровня управления / Под ред. Н.М. Ульяницкой. – М., 2000. – 214 с.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МОДЕЛИРОВАНИИ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

© Меджидов Н.Г.♦

Северо-Кавказский государственный технический университет,
г. Ставрополь

♦ Аспирант кафедры Налогов и налогообложения

Моделирование деятельности – ключевой компонент оптимизации экономических процессов, поскольку стратегия функционирования социально-экономических систем выражается в действиях. При выполнении необходимого набора операций определяется эффективность реализации выбранной стратегии функционирования.

Региональная стратегия социально-экономического развития может быть представлена как вектор, показывающий направление развития и выражающийся в обобщенном взгляде на конкурентные преимущества территории по сравнению с другими регионами в течение достаточно продолжительного времени. Стратегия развития реализуется набором действий, а соответствующие модели являются необходимым инструментарием, помогающими достичь поставленных целей.

В целом стратегия развития охватывает четыре основные области:

- территориальное позиционирование, т.е. положение, которое регион намеревается занять;
- продукты и услуги, возможность предложения которых связана с учетом конкурентных преимуществ региона;
- источники привлечения инвестиционных ресурсов, которые региональные власти могут использовать для реализации социально значимых проектов;
- действия и процессы, планируемые к реализации в рамках определенной стратегии.

Выбор необходимого вектора развития, который представляет интерес для территориальной экономической системы, имеет наиболее существенное значение, поскольку он определяет все дальнейшие действия по построению региональной стратегии. Окончательный набор четко выраженных рыночных сегментов обязательно возникнет при формировании стратегии, но существенные изменения в выборе направления развития могут свести на нет другие важные решения.

Разработка и применение стратегии являются процессами, которые могут быть проанализированы и смоделированы традиционными методами. Чем эффективнее региональная экономическая система может претворить в жизнь свою стратегию, сконцентрировавшись на современных решениях и технологиях и максимально учитывая вероятное негативное изменение внешней среды, тем качественнее разработанная модель.

Для более эффективной адаптации необходим постоянный пересмотр и модификация существующей стратегии развития, что возможно осуществлять с помощью реинжиниринга. Реинжиниринг бизнес-процессов – процесс разработки и применения стратегии, при котором взамен устаревшей существующей стратегии ведения бизнеса разрабатывается новая с использованием необходимых методов моделирования [1].

Возрастающая роль информационных технологий в экономических системах также повысила необходимость обмена информацией между различными группами специалистов в компьютерной и иных областях. Классическая проблема разработчиков информационных систем, выражающаяся в невозможности поставки корректно работающего программного обеспечения в срок и в пределах отведенного бюджета, в значительной степени вызвана четырьмя основными причинами [2]:

- несоответствие обозначенных требований к системе;
- неадекватное или некорректное проектирование системы;
- неадекватная производительность системы;
- неправильная разработка интерфейса «человек – система».

Тщательное понимание действий и процессов, которые должна поддерживать информационная система, является решающим при разработке программного обеспечения. С дальнейшим распространением информационных систем цена подобных неудач будет возрастать. Несомненно, что одним из основных приоритетов руководства в скором времени станет усовершенствование механизмов применения существующих информационных технологий для нужд бизнеса.

Рассмотрим известные подходы к моделированию бизнеса, которые принадлежат к одному семейству методов моделирования сложных информационных систем [3].

1. Структурный анализ и структурное проектирование (Structured Analysis and Structured Design – SA/SD) является одной из самых известных методик разработки информационных систем. В методике SA/SD подчеркивается, что система предоставляет своим пользователям одну или несколько функций – так называемый подход функциональной декомпозиции. SA/SD предлагает набор средств, таких как диаграммы потоков данных, диаграммы состояний-переходов. ER-диаграммы (на фазе анализа) и структурные схемы (на фазе проектирования).

2. Методика IDEF (Integrated computer aided manufacturing DEFINition) была разработана BBC США в середине 70-х гг. На основе этой методики министерство обороны США создало федеральный стандарт обработки информации IDEF1X, который обеспечивает поддержку на нескольких уровнях посредством «модели бизнеса», «модели информационной системы» и «модели технологии». Моделирование бизнеса поддерживается ER-диаграммами для данных и диаграммами потоков данных специального вида, что позволяет иерархически описывать функции системы.

3. Методика SADT (Structured Analysis and Design Technique) использует систему обозначений, похожую на диаграммы потоков данных IDEF, для описания функций и структур данных информационной системы на основе декомпозиции.

Все эти методики, основанные на моделировании информационных систем, исходят из следующей парадигмы. При описании информационной системы предполагается, что она содержит два типа сущностей: некоторый аналог программы (операционные сущности, которые выполняют какую-либо обработку) и данные (пассивные сущности, которые хранят информацию, доступную для поиска, чтения и замены). Другими словами, информационная система описывается как некая абстракция компьютера.

При моделировании (разработке) сложные информационные системы разбиваются на составные части, каждая из которых рассматривается отдельно от других. Такой прием, как известно, называется декомпозицией. Классический подход к разработке сложных систем представляет собой структурное проектирование, при котором осуществляется алгоритмическая декомпозиция системы по методу «сверху-вниз».

Жизненный цикл разработки сложной системы в этом случае складывается из этапов анализа, проектирования, программирования, тестирования и сопровождения, которые выполняются последовательно. Такой метод, называемый каскадным, имеет следующие отличительные особенности:

- линейность выполнения этапов жизненного цикла разработки;
- четкое разделение данных и процессов их обработки;
- использование процедурных языков программирования.

Его главным недостатком является – последовательное выполнение этапов. Это приводит к большим потерям времени, не позволяет быстро разрабатывать прототипы программной системы. Каскадный принцип не согласуется с итеративным характером разработки программной системы, поскольку на последних этапах может выясниться необходимость внесения изменений в решения, принятые на предыдущих этапах.

Для устранения этого недостатка существует спиральный подход. Он заключается в том, что разработка проекта ведется как бы по спирали, причем на каждом ее витке последовательно выполняются перечисленные этапы, на которых уточняется проект. Этот подход дополняет каскадный метод элементами интерактивности. Но и для него характерен ряд существенных недостатков, к числу которых можно отнести:

- трудоемкость внесения изменений;
- большой объем документации по проекту, затрудняющий программирование;
- серьезные ограничения возможностей сборки системы из готовых компонентов;
- сложность переноса на другие платформы.

IDEF3 – способ описания процессов с использованием структурированного метода, позволяющего эксперту в предметной области представить положение вещей как упорядоченную последовательность событий с

одновременным описанием объектов, имеющих непосредственное отношение к процессу. IDEF3 является технологией, хорошо приспособленной для сбора данных, требующихся для проведения структурного анализа системы.

В отличие от большинства технологий моделирования бизнес-процессов, IDEF3 не имеет жестких синтаксических или семантических ограничений, делающих неудобным описание неполных или нецелостных систем. Кроме того, автор модели (системный аналитик) избавлен от необходимости смешивать свои собственные предположения о функционировании системы с экспертными утверждениями в целях заполнения пробелов в описании предметной области.

IDEF3 также может быть использован как метод проектирования бизнес-процессов на различных уровнях. IDEF3-моделирование органично дополняет традиционное моделирование с использованием стандарта IDEF0. В настоящее время оно получает все большее распространение как вполне эффективный и конкурентоспособный путь построения моделей проектируемых систем для дальнейшего анализа имитационными методами. Имитационное тестирование часто используют для оценки эксплуатационных качеств разрабатываемой системы.

Рассмотренная методика базируется на принципах объектно-ориентированного подхода, в связи с этим необходимо рассмотреть существующие ограничения по ее применению к анализу региональных экономических систем.

Объектно-ориентированная декомпозиция заметно отличается от алгоритмической, поэтому применение этой технологии связано как с преодолением психологических трудностей, так и с дополнительными финансовыми затратами. Здесь следует учесть расходы на обучение методике и освоению пользования соответствующими информационными системами. Для некоторых органов управления эти обстоятельства могут стать серьезными препятствиями. Следует заметить, что это не является недостатком собственно объектно-ориентированного подхода, и в дальнейшем эти издержки будут компенсированы теми выгодами, которые принесут объектно-ориентированные технологии.

Недостатки самого объектно-ориентированного подхода лежат в области методологии. Рассмотрим основные из них [4].

Динамическое связывание, предполагающее поиск метода в классе, которому принадлежит получающий сообщение объект, приводит к тому, что обращение к методу занимает в 1,5-2,5 раза больше времени, чем к обычной подпрограмме. Это, конечно, замедляет работу приложения, однако, использование строго типизированных языков применяется примерно в 20 % случаев вызовов методов. В результате снижаются произво-

дительные потери времени. В приложениях, где такие потери критичны, приходится прибегать к специальным программистским приемам.

Другой недостаток связан с многочисленностью методов и их излишними вызовами. Это объясняется тем, что для доступа ко многим атрибутам объектов используются специальные методы. Вызов метода высокого уровня абстракции приводит к тому, что в системе происходит каскад вызовов – от методов более высоких уровней иерархии к методам более низких уровней. Если время является ограничивающим фактором, то такая ситуация может оказаться неприемлемой. Выход здесь видится в том, что после создания начального варианта системы производится его оптимизация для сокращения количества вызовов. Например, защищенные переменные можно сделать общедоступными и обращаться к ним напрямую, уменьшая тем самым число вызовов.

На компьютерах с сегментированной организацией памяти объектно-ориентированные системы могут осуществлять интенсивный межсегментный обмен, что отрицательно сказывается на их производительности. Это вызвано тем, что классы обычно объявляются в разных файлах и соответственно реализуются в разных сегментах. Проблема решается путем перераспределения классов по модулям, логическое описание модели не изменяется.

Для задач реального времени, выполняющихся в высоком темпе, нежелательным является динамическое создание и удаление объектов, что также активно используется в объектно-ориентированных языках. Можно размещать такие объекты при создании программы, а не во время работы критичных по времени алгоритмов. Преодоление перечисленных затруднений связано с дополнительной работой, но в то же время не требует очень больших усилий, так как действия, которые надо предпринять, достаточно очевидны. Кроме того, подобные проблемы возникают весьма редко. Следует также заметить, что объектно-ориентированные языки обладают средствами, позволяющими достичь более высокого быстродействия программ по сравнению с традиционными языками.

Таким образом, традиционная и объектно-ориентированная технологии с точки зрения получаемых результатов по-разному ведут себя относительно затрат на их освоение. При использовании традиционных технологий некоторые результаты можно получить и при сравнительно небольших затратах, однако на определенной стадии наступает насыщение, когда даже значительные дополнительные затраты не приводят к существенному повышению эффективности.

Список литературы:

1. Зиндер Е.З. Реинжиниринг + информационные технологии = новое системное проектирование // Открытые системы. – 2004. – № 1. – С. 56-59.

2. Каменнова М.С. Системный подход к проектированию сложных систем // Журнал д-ра Добба. – 1993. – № 1. – С. 9-14.

3. Калянов Г.Н., Козлинский А.В., Лебедев В.Н. Сравнение и проблема выбора методов структурного системного анализа // PC WEEK/RE. – 2006. – № 34 (27 августа). – С. 46-50.

4. Квинн Д.Б. Управление стратегическими изменениями. Хрестоматия «Управление изменением». – М.: МЦДО «ЛИНК», 1996. – 178 с.

ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В МОДЕЛЯХ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

© Меринов А.Ю.*

Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова,
г. Москва

При построении системы корпоративного управления на первый план выходит необходимость обеспечения прозрачности управленческих процессов и операций как основы принятия ими эффективных решений.

Особое значение приобретает наличие эффективной системы внутреннего контроля, как основы формирования корпоративного управления.

Под корпоративным контролем понимается возможность субъектов корпоративного управления осуществлять контрольные функции. Согласно теории управления, сущностью контроля является выработка и осуществление эффективного и своевременного управляющего воздействия для обеспечения заданной эффективности достижения цели деятельности [1]. При этом формулирование целей деятельности будет зависеть от ожиданий заинтересованных сторон (корпоративных интересов) в отношении оперативной деятельности предприятия (риски, финансовые результаты).

Эффективность внешних контрольных воздействий, то есть контроль, осуществляемый субъектами корпоративного контроля вне предприятия, зависит от прозрачности процессов управления предприятием, от культуры контроля и качества процесса контроля, организованного внутри организации.

Все отчетливее прорисовывается взаимосвязь внутреннего контроля, как контроля за операционной деятельностью предприятия со стороны высшего менеджмента и корпоративного контроля, как контроля собст-

* Аспирант кафедры Государственного и муниципального управления

венника (инвесторов, заинтересованных сторон) за высшим менеджментом Компании. При этом следует рассматривать внутренний контроль шире, не ограничиваясь только его приложением в части достоверности бухгалтерской и финансовой отчетности.

Внутренний контроль за операционным управлением предприятием должен быть интегрирован в корпоративный контроль в рамках корпоративного управления – так как внутренний контроль направлен на минимизацию риска достижения целей предприятия, а цели, в свою очередь, устанавливаются на высшем управленческом уровне зачастую при непосредственном участии собственника.

И наоборот, корпоративный контроль, в свою очередь, перетекает во внутренний контроль – например, кодексы поведения и этики, которые принимаются на уровне Совета Директоров и распространяют свое действие на все предприятие, на всех сотрудников, занятых операционными задачами; деятельность Комитета по аудиту, как уполномоченного органа при Совете Директоров направлена на осуществление корпоративного контроля за деятельностью менеджмента компании, но это подразделение является и ключевым элементом в системе внутреннего контроля.

Внутренний контроль является частью системы управления предприятием, одним из средств мониторинга интересов собственников в лице представительных органов управления. Внутренний контроль выходит за рамки оперативного управления, то есть управления текущими событиями, организованного менеджментом.

В рамках оперативного управления внутренний контроль служит повышением управляемости и эффективности организации. Здесь происходит реализация решений, принятых в отношении внутреннего контроля на уровне корпоративного управления.

В рамках корпоративного управления внутренний контроль служит для обеспечения финансовой и управленческой прозрачности, соответствия деятельности стратегическим целям, за достижение которых совет директоров и менеджмент отвечают перед общим собранием акционеров. В конечном счете, внутренний контроль служит инструментом повышения эффективности осуществления надзорных функций советом директоров.

Внутренний контроль можно рассматривать как элемент системы корпоративного управления, консолидирующий процессы оперативного и стратегического контроля, обеспечивающий обратную связь в интересах представительных органов

В настоящее время выделяются 3 формы корпоративного контроля:

1. акционерный контроль или контроль над собственностью,
2. производственно-хозяйственный контроль,

3. финансовый контроль как обеспечение влияния на распределение финансовых потоков.

Поскольку внутренний контроль является одним из элементов корпоративного управления, можно предположить, что от специфики акционерной формы корпоративного контроля будут зависеть его особенности. Несмотря на многообразие существующих в мире моделей корпоративного управления, по характеру корпоративного контроля их можно разбить на две группы, тяготеющие к двум противоположным моделям: «аутсайдерской» и «инсайдерской».

Помимо описанных в литературе различий доминирующих характеристик «аутсайдерской» и «инсайдерской» моделей в правовой среде и механизмах, используемых для решения агентской проблемы, данные модели корпоративного управления отличаются особенностями корпоративных интересов акционеров, которые проецируются на организацию контрольной деятельности.

Для аутсайдерской модели корпоративного управления характерны внешнее регулирование, направленное на защиту прав акционеров, жесткие требования в отношении предоставления информации и ограничения возможных действий высших менеджеров, направленных на собственное обогащение за счет акционеров и занятых. Аутсайдерская модель корпоративного управления характерна в частности для США, Канады, Великобритании.

Если собственность распылена, то возникает ситуация типа «сильные менеджеры – слабые акционеры». Реальный контроль над компанией осуществляют менеджеры, акционеры же несут значительные риски, связанные с недобросовестным поведением первых.

Внутренний контроль позволяет решить проблему надзора и контроля за действиями управленческого персонала в условиях, когда функции управления и владения корпорацией находятся в известном противоречии в силу «распыленности» акционерного капитала, построить самоуправляемую систему, действующую в рамках стратегических целевых установок, определенных акционерами.

Финансовые показатели, регулярно публикуемые, являются основой для принятия решений потенциальными инвесторами, а значит успешной работы компании. Таким образом, в аутсайдерской модели прозрачность рынка дополняет управленческие стимулы.

Задачей внутреннего контроля в данном случае является обеспечение прозрачности (то есть достоверности отчетных данных) организации для собственников и надзорных органов. Важность данной задачи повышается ввиду того, что одной из важнейших сфер конфликтов интересов в аутсайдерской модели корпоративного управления являются отношения между собственниками и менеджерами. Практика решения данной пробле-

мы в виде установления зависимости материального вознаграждения менеджеров от рыночной стоимости акций показала склонность менеджмента к «приукрашиванию» отчетности при ведении крайне рискованной и не всегда успешной политики [3]. Таким образом, в данной модели корпоративного управления внутренний контроль является важнейшим инструментом повышения инвестиционной привлекательности организации.

Для этой цели наиболее очевидным является создание специфического подразделения, которое будет отвечать за систему внутреннего контроля над формированием финансовой отчетности. Кроме того, независимый аудитор дает свое заключение по поводу эффективности системы внутреннего контроля над формированием финансовой отчетности.

В советах директоров при аутсайдерской модели корпоративного контроля присутствует две группы директоров: исполнительные директора (они являются одновременно и менеджерами) и независимые директора (приглашенные лица, не имеющие интересов в компании). Обе категории директоров выступают в качестве доверенных лиц, как компании, так и ее акционеров и несут солидарную ответственность за свои действия. Независимые члены совета директоров наделены значительными и практически неограниченными полномочиями для обеспечения подотчетности себе менеджеров. Распределение функций между двумя категориями директоров определяют сами акционеры.

Среди недостатков системы корпоративного управления в условиях отсутствия крупного акционера многие экономисты называют её нестабильность, во-первых, связанную с борьбой внутренних и внешних акционеров, которая зачастую решается в пользу менеджеров корпорации, что объясняется теорией «безбилетного проезда»; во-вторых, склонность мелких акционеров к продаже акций при снижении её доходности приводит к отказу менеджеров от осуществления долгосрочных инвестиционных проектов, способных на некоторое время снизить рыночную стоимость акций корпорации.

Инсайдерская модель корпоративного управления зависит не столько от внешних ограничений, сколько от внутренних механизмов, таких как советы директоров и ответственные менеджеры, которые подкрепляются системой переплетающихся директоратов. Такая модель характерна в частности для большинства европейских стран, Японии.

Если собственность сконцентрирована, то возникает ситуация типа «слабые менеджеры – слабые миноритарные акционеры – сильные контролирующие акционеры». Контроль над компанией принадлежит крупным акционерам, которые имеют и возможности, и интерес полностью подчинить себе менеджеров, риски же, связанные с корпоративным управлением, несут миноритарные акционеры, интересы которых могут быть ущемлены.

При инсайдерской модели интересы мелких акционеров часто проигрывают интересам прочих партнеров, в том числе корпоративным держателям акций, кредиторам и т.д. Главной заботой в этой многоуровневой системе представительства интересов является не предпочтение одной из участников корпоративных отношений компании в ущерб другим и не защиты интересов одной группы от посягательств других. Главная забота состоит, скорее, в признании общих для всех интересов, которые сводятся к поддержанию постоянной конкурентоспособности компании, и обеспечение «здоровья» компании на длительную перспективу.

Концентрированная собственность, по мнению ряда экономистов, обеспечивает стабильность системы владения, что позволяет, в отличие от разпыленного капитала, осуществлять долгосрочные проекты [5].

Система внутреннего контроля в инсайдерской модели в основном направлена на обеспечение безопасности самих предприятий, то есть на выявлении и ограничении рисков, тогда как американская – на достижение намечаемых целей деятельности предприятия.

Для целей внутреннего контроля при инсайдерской модели корпоративного управления представляется необходимым создание подразделения, которое будет заниматься управлением рисками. Эта функция может быть сосредоточена в специализированном подразделении, а может являться одним из направлений деятельности подразделения, занятого внутренним аудитом.

Вне зависимости от модели корпоративного управления в компании, велика роль Комитета по аудиту и подотчетному ему подразделению, занятому внутренним аудитом. Одной из ключевых функций Комитета и соответствующего департамента внутреннего аудита должна являться функция надзора за системой внутреннего контроля в компании.

Обычно из всего спектра в отдельно взятой модели корпоративного управления используются несколько основных механизмов. Зарубежные исследователи считают, что хотя полный контроль за целесообразностью и обоснованностью управленческих действий менеджеров невозможен, совокупное влияние дисциплинирующих внешних и внутренних факторов позволяет высшему руководству в целом действовать в интересах корпорации и ее собственников [6].

Выбор используемого инструмента диктуется конкретными обстоятельствами, поскольку выбор стратегии определяется в первую очередь ситуацией, в которой она реализуется.

Список литературы:

1. Муллахметов Х. Некоторые подходы к организации управленческого контроля. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 6.

2. Мухин В.И. Основы теории управления. – М.: Издательство «Экзамен», 2003.
3. Гусаков Б.И., Сидорович Ю.М. Управление риском средствами внутреннего аудита. //Финансы и кредит. – 2001. – № 4.
4. Долгопятова Т.Г. Особенности корпоративного управления в условиях интеграции российских компаний // Экономический вестник о вопросах переходной экономики. – 2004. – № 4.
5. Корпоративное управление. Коллектив авторов. Серия классика Harvard Business Review. – М.: Издательство Альпина Бизнес Букс, 2007.
6. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. Теория фирмы / Г. Саймон; Под ред. Р.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 54-72.

ФРАНЧАЙЗИНГ: ПРОБЛЕМЫ НЕКОНКУРЕНЦИИ

© Милевская М.А.*

Государственный университет – Высшая школа экономики,
г. Москва

В настоящее время в США существует порядка 2500 тысяч франшизодателей и более 800 тысяч франшизополучателей, франчайзинг в этой стране имеет 150-летнюю историю. В России десять лет назад было двадцать франшизополучателей, а в настоящее время около 230 франшизодателей и около 2800 франшизополучателей [4]. Таким образом, франшизный бизнес имеет в России значительный потенциал развития.

Однако франшизный бизнес имеет свои тонкости, касающиеся, в частности, составления договора. В статье подробно исследуется аспект договора, по которому франшизодатель после прекращения действия франшизы запрещает франшизополучателю заниматься тем же видом деятельности на той же территории. В академических статьях данный аспект называется covenants not to compete или covenants against competition. Эти термины можно перевести как «соглашение, чтобы не конкурировать» или как «пункты о неконкуренции». Этот аспект вызывает неоднозначную интерпретацию и оценку со стороны экономистов, предпринимателей и юристов разных стран. Некоторые взгляды зарубежных аналитиков будут представлены в данной работе.

* Студентка 4 курса факультета экономики, кафедра Фондового рынка и рынка инвестиций

Понятие франчайзинга относительно новое в России. В главе 54 Гражданского кодекса РФ франчайзинг получил название «коммерческой концессии» [5]. В экономической литературе франчайзинг определяется как «продолжительное деловое сотрудничество, в процессе которого крупная компания (франшизодатель) предоставляет малоизвестной фирме или физическому лицу (франшизополучателю) исключительное право (франшизу) на производство продукции, торговлю товарами или предоставление услуг, то есть на ведение коммерческой деятельности, под своей торговой маркой на определенной территории за определенную компенсацию». Срок действия и условия определяются франшизным договором. Договор носит обязательный характер и является центральным документом, который определяет основные аспекты развития взаимоотношений, однако в нем не просто учесть все нюансы.

Обычно франшизодатель имеет благоприятную репутацию среди потребителей. Любая франчайзинговая система строится на успешном и процветающем бизнесе. Будучи правообладателем, предприниматель может передать секреты своей деятельности пользователю франшизной точки и получать от него в дальнейшем комиссионные вознаграждения в форме ежемесячных платежей. Получая ряд преимуществ, связанных с ведением бизнеса по определенной методике, франшизополучатель при этом теряет часть своей независимости и часть своих прибылей. В противном случае надежного партнерства не будет. Обычно франшизодатель отвечает за ассортимент товаров и услуг и за ценовую политику франшизного предприятия. Франшизополучатель занимается наймом персонала, организацией рабочего времени, местной рекламой, контролирует бухгалтерскую деятельность и качество услуг.

У такой стратегии развития компании есть и недостатки. Обучая франшизодателя тонкостям франшизного бизнеса, передавая ему свой накопленный успешный опыт, франшизодатель в некоторой степени готовит себе потенциального конкурента. Риск увеличивается, когда франшизополучатель уходит из франшизного бизнеса. Набравшись опыта, он может стать реальным конкурентом. Также существуют определенные трудности с сохранением коммерческой тайны. Франшизополучатель имеет доступ к коммерческим секретам, так как он проходит обучение по франшизной программе на действующих предприятиях. Франшизодатель передает стандартный пакет документации в форме четких инструкций по материалам, сырью, оборудованию, поставщикам, системе сбыта, технологии ведения бизнеса. В процессе работы проводятся необходимые консультации по решению возникающих проблем.

Чтобы избежать ситуации, когда франшизополучатель приобретает возможность заниматься деятельностью, которая не контролируется франшизодателем, в договоре указывается вид предпринимательской дея-

тельности франшизополучателя и способы использования прав, которые передаются по договору. Для сведения к минимуму возможности конкуренции между франшизодателем и франшизополучателем многие франшизодатели включают в договор соглашение о неконкуренции по временным и географическим критериям. Если не указывать в договоре территорию, франшизополучатель приобретет возможность выбрать место для ведения бизнеса, что может привести к конкуренции с франшизодателем или с другими франшизополучателями.

Пункты о неконкуренции являются одной из самых эффективных мер безопасности, доступных для франшизодателей. Но иногда они вставляются в контракт как шаблонное условие без учета определенных особенностей данного бизнеса [3]. Ограничительные соглашения включают неразглашение коммерческой тайны, неконкуренцию и действуют после истечения срока договора.

Условия и сроки, указанные в ограничительных соглашениях должны быть разумными, чтобы считаться допустимыми при разрешении споров судебным путем. Приходится доказывать, что ограничительные соглашения необходимы для защиты интересов франшизодателя. Суд анализирует обоснованность территориальных (например, франшизополучатель не имеет права открывать конкурирующий бизнес в пределах района, города или страны) и временных ограничений. Если они будут чрезмерными, то суд может отклонить претензии франшизодателя.

В некоторых случаях франшизодатели размещают пункты о неконкуренции, непередаче сведений и неразглашении в разных разделах договора. Суд может отвергнуть лишь один из пунктов, а остальные считать обоснованными и имеющими законную силу. Суд может заявить, что условие неконкуренции чрезмерно, а условия неразглашения и непередачи сведений являются разумными и должны быть реализованы.

Иногда соглашения франчайзинга содержат условия, которые позволяют суду пересматривать или изменять условия ограничительного соглашения, если они считаются чрезмерными. Указываются условия их ослабления, представленные как альтернативы [3]. Например, если суд сочтет, что условие неконкуренции в пределах пяти километров является слишком жестким, он может принять условие о неконкуренции в пределах трех километров, который также указан в договоре.

Франшизодатели должны стремиться уходить от шаблона и указывать разумные и продуманные ограничительные соглашения с учетом особенностей данного бизнеса, которые не должны быть необоснованно широкими во временных и географических пределах.

Для обоснования наличия пункта о неконкуренции в договоре фирме следует доказать, что он является вспомогательным для договора, необхо-

димым для защиты интересов фирмы и не вредит общественному благосостоянию.

Соглашения базируются на запрете [1]:

- ведения бизнеса лицом, который незаконно присваивает фирму;
- использования торговых марок и других ключевых вещей (например, фирменной униформы сотрудников предприятия);
- использования конфиденциальной интеллектуальной собственности, включающей торговые секреты, знания и навыки, полученные в обучении;
- запрете использования благосклонного отношения клиентов и контактов (*good will and customer contacts*), приобретенных в процессе ведения франшизного бизнеса.

Для защиты интеллектуальной собственности достаточно защиты законодательства о торговых секретах. А запрет о прекращении контактов с клиентами является спорным, так как именно контакты формируются усилиями и расходами получателя франшизы. Однако часто все три ограничительных соглашения судебно запрещаются. Существует точка зрения, что после прекращения договора несправедливо лишать франшизополучателя определенных возможностей.

Возможна ситуация, когда франшизополучатель сталкивается с несоответствием договора его ожиданиям и хочет досрочно расторгнуть контракт, открыть свой бизнес или уйти к конкурентам. Он должен доказать наличие мошенничества или другого нарушения со стороны франшизодателя, чтобы не попасть под действие ограничительного соглашения о неконкуренции. Это очень непросто, поскольку, как правило, фирма учитывает в договоре подобные нюансы и неопределенно описывает свои обязанности [1]. Часто франшизодатели ограничивают права франшизополучателя, касающиеся одностороннего прекращения договора.

С другой стороны, логично стремление франшизополучателей возобновить и воспользоваться контактами с клиентами и их благосклонным отношением после прекращения договора, тем более, что эти контакты сформировались благодаря усилиям и инвестициям франшизополучателя. Такое поведение может принести вред бизнесу франшизодателя. Однако этот вред несоизмерим с убытками бывшего владельца франшизы, который теряет контакты, возможность вести бизнес в сфере, где он имеет конкурентоспособные знания, навыки и даже репутацию, так как он уже не работает под известной торговой маркой. Это косвенным образом принуждает его возобновлять договор франчайзинга даже если условия ему не нравятся. В любом случае его выбор невелик. Кстати говоря, такое положение дел может в какой-то мере сократить существующий спрос на франшизы.

Чтобы решить эту проблему фирма должна формировать обоснованные ограничения и компенсации, а также быть максимально корректной и

открытой, чтобы не сложилась ситуация, при которой от франшизополучателя скрыли существенные недостатки.

Данное соглашение не всегда подписывается только франшизодателем и франшизополучателем. Нередко в соглашение о неконкуренции могут быть вовлечены члены семей [2]. Возможный сценарий неблагоприятного развития событий: договор прекращается, и вскоре после этого родственник или коллега бывшего франшизополучателя открывает конкурентный бизнес на той же территории, скрывая взаимоотношения с франшизополучателем. При этом новый бизнес использует то же самое помещение или те же самые активы или работает с теми же самыми клиентами.

Франшизодатель сначала должен доказать в суде, что бывший владелец франшизы нарушил условия о неконкуренции, что имеет место «заговор, помощь или соучастие». Семейные или близкие отношения «заговорщиков» увеличивают шансы на успех в судебном разбирательстве.

Некоторые франшизодатели требуют подписи супругов или других родственников в соглашении о неконкуренции. Фирма может использовать и другие методы, чтобы не допустить сговор с неподписавшимися.

Подведем итоги. С одной стороны, франшизополучатель в процессе ведения франшизного бизнеса прилагает усилия и инвестирует средства для максимизации своих прибылей, и в результате этого приобретает хорошую репутацию среди потребителей. С другой стороны, законодательства об интеллектуальной собственности и о торговых секретах защищают фирму от разглашения конфиденциальной информации. Следовательно, камнем преткновения между сторонами франчайзинга в большинстве случаев является актив «доброжелательности» клиентов. В течение года или другого срока, когда франшизополучатель не имеет возможности открывать или управлять аналогичным бизнесом, фирма сможет направить эту доброжелательность на нового владельца франшизы, который будет действовать на данной территории. Актив доброжелательности клиентов не может быть присвоен франшизополучателем. Эта несправедливость и является предметом споров и судебных разбирательств. Нельзя отрицать роль усилий и инвестиций бывшего владельца франшизы, но, с другой стороны, именно ведение бизнеса под известной торговой маркой помогает предпринимателю почти мгновенно получить хорошую репутацию в глазах потенциальных потребителей.

Решением проблемы является пункт о возобновлении договора франчайзинга после его прекращения. Но это уже выходит за пределы данной статьи.

Список литературы:

1. David L. Cahn. Post-Expiration Covenants Not to Compete: Grant Limited 'Free Agency' to Franchisees / Ljn's Franchising Business & Law Alert.

2. Michael R. Gray and Jason M. Murray. Covenants Not to compete and Nonsignatories: Enjoining Unfair Conspiracies / American Bar Association / Franchise Law Journal, Winter 2006, Volume 25, Number 3.

3. The Competition from Within: Non-Competition Clauses in Franchise Agreements / Aylesworth Franchise Bulletin.

4. www.franchise.org.

5. Гражданский кодекс РФ.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ: В ПОИСКАХ ТОЧЕК СОПРИКОСНОВЕНИЯ

© Морозова Н.И.♦

Волгоградская академия государственной службы,
г. Волгоград

В статье рассматривается вопрос о сущности и взаимоотношении института местного самоуправления с государственной властью, характеризуется роль института местного самоуправления в общем русле демократизации российского общества.

Сегодня любое демократическое государство невозможно себе представить без института местного самоуправления. Ценность данного института заключается не только в проявлении принципа народовластия, но и в приближении управляющего субъекта к управляемому объекту.

Акцент делается на то, что население и выбранные им органы местного самоуправления лучше знают, как организовать свою жизнь и создать условия благоприятные для их совместного проживания на данной территории, а также в состоянии более оперативно решать задачи, связанные с обеспечением жизнедеятельности местного сообщества, чем это бы делали органы государственной власти. Для этого органы местного самоуправления наделяются определенными полномочиями (совокупностью прав и обязанностей), затрагивающими практически все стороны жизни местного сообщества. В качестве основных полномочий выступают: формирование и исполнение местного бюджета, планирование местного социально-экономического развития, ведение коммунального хозяйства, дорожное строительство, благоустройство территории, развитие транс-

* Заместитель заведующего, доцент кафедры Экономики и финансов, кандидат экономических наук, доцент

порта. Следует заметить, что полномочия органов местного самоуправления должны соответствовать материальным и финансовым ресурсам, без соблюдения данного принципа невозможно обеспечить самостоятельность и эффективность функционирования института местного самоуправления.

Деятельность органов местного самоуправления носит гласный характер и предусматривает систематическое информирование населения местного сообщества о принимаемых решениях и полученных результатах, что обеспечивает демократизм управленческой деятельности, усиливает ее подконтрольность обществу, а также в случае необходимости предоставляет возможность гражданам влиять на выработку решений, затрагивающих их интересы, права и свободы.

Международный опыт свидетельствует о том, что способствуя развитию самоорганизации граждан, общественной самодетельности, институт местного самоуправления оказывает влияние на процесс формирования гражданского общества, которое призвано обеспечивать подконтрольность власти обществу, что во многом определяет развитие государства как демократического и правового.

В Российской Федерации институт местного самоуправления находится только в стадии становления, переживая свое второе рождение. Накопленный практический и теоретический опыт в данной сфере был необоснованно отброшен и забыт в годы советской власти. Поэтому эффективность дальнейшего хода административной реформы в России будет во многом зависеть от понимания сущности института местного самоуправления, его места в демократической системе управления обществом, а также переосмысления собственного и адаптация мирового исторического опыта в данной сфере.

Основным документом, регулирующим вопросы функционирования местного самоуправления, является Европейская Хартия местного самоуправления (далее – *Хартия*), принятая в Страсбурге 15 октября 1985 года [1]. Российская Федерация после вступления в Совет Европы ратифицировала Федеральным законом от 11.04.1998 г. № 55-ФЗ [2] Европейскую Хартию местного самоуправления. Более того, Россия ратифицировала Хартию без специальных оговорок и признала тем самым верховенство всех международно-правовых норм, заложенных в этом документе, над национальным законодательством. В части конституционного закрепления и конституционных гарантий местного самоуправления Россия полностью соответствует требованиям Хартии. Так, статья 2 Хартии гласит: «Принцип местного самоуправления должен быть признан во внутреннем законодательстве и, по возможности, в Конституции государства». Статья 12 Конституции Российской Федерации, в соответствии с которой в Российской Федерации признается и гарантируется местное самоуправление,

относится к главе 1 «Основы конституционного строя» Конституции РФ. А ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6.10.2003 № 131-ФЗ (далее – *ФЗ № 131*) прямо говорит о том, что местное самоуправление составляет одну из основ конституционного строя РФ (ст.1). Такое признание подтверждает намерение России быть демократическим и правовым государством, ориентированным на человека, его права и свободы.

Конституция Российской Федерации, признавая и гарантируя местное самоуправление, не раскрывает сущность данного понятия. Юридическое определение института местного самоуправления можно найти в ФЗ № 131 и Европейской Хартии местного самоуправления, однако данные определения не раскрывают экономической природы этого понятия. «Вопрос о сущности местного самоуправления, его роли в государственном устройстве, во взаимоотношениях с государственной властью в целом продолжает оставаться дискуссионным. До сих пор в государственведческой науке местное самоуправление представляется либо как совершенно обособленный от государственной власти институт, либо как ее прямое продолжение на местном уровне» [3].

На наш взгляд, местное самоуправление – институт сложный и многогранный, включающий в себя государственные и общественные элементы, которые находятся в диалектическом взаимодействии друг с другом.

С одной стороны, институту местного самоуправления присущи элементы государственной власти, несмотря на то, что «органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти» (ст. 34 п. 4 ФЗ № 131; ст. 12 Конституция РФ).

В качестве основных признаков местного самоуправления как государственного института на современном этапе можно выделить:

- право принятия (издания) правовых актов, обязательных для исполнения всеми расположенными на территории муниципального образования органами, организациями и гражданами (ст. 7 ФЗ № 131). Отличие этих актов от актов органов государственной власти состоит только в локальности территории, в пределах которой эти акты действуют;
- законодательно установленную ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение правовых актов местного самоуправления (ст. 7 п.3 ч. 2 ФЗ № 131);
- установление, изменение и отмена местных налогов и сборов (ст. 14 п. 2, ст. 15 п. 2, ст. 16 п. 2);
- право создавать муниципальные органы охраны общественного порядка (ст. 15 п. 8, ст. 16 п. 9).

В то же время, говоря, о том, что «органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти» (ст. 34 п.4 ФЗ № 131;

ст. 12 Конституции), необходимо заметить, что речь здесь идет об определенной автономии местного самоуправления в системе органов публичной власти, т.е. «местное самоуправление в пределах своих полномочий самостоятельно» (ст. 12 Конституция РФ), а не об исключении его из структуры государственной власти.

Принцип организационной обособленности органов местного самоуправления в системе органов государственной власти подразумевает недопустимость администрирования деятельности органов местного самоуправления со стороны государственных органов. В силу этого государственные органы перестают быть вышестоящей инстанцией для органов местного самоуправления. В тоже время отсутствие подотчетности может создать благоприятную почву для коррупции и произвола в местных органах власти и дискредитировать саму идею местного самоуправления. Поэтому местное самоуправление не может быть полностью автономно и свободно, оно обязано подчиняться законам государства, в котором оно функционирует и нести ответственность за принимаемые решения перед обществом. Иначе ни о каком формировании демократического государства не может идти и речи.

С помощью законодательных актов органы государственной власти определяют вопросы местного значения (глава 3), осуществляют контроль за осуществлением органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий, а также за использованием предоставленных на эти цели материальных ресурсов и финансовых средств (ст. 21) через те или иные государственные органы. Тем самым государство превращается из администратора в арбитра, цель которого следить за соблюдением правил игры всеми игроками.

С другой стороны, местное самоуправление как одна из форм самоорганизации граждан содержит в себе элементы общественного института. Цель его деятельности – сформировать общественное сознание и желание у населения решать вопросы местного значения самостоятельно и под свою ответственность, отказавшись от патронажа государства над личностью. К признакам местного самоуправления как общественного института можно отнести следующее:

- вопросы, отнесенные к компетенции местного самоуправления, могут решаться местными референдумами и сходами граждан, причем в отдельных случаях представительные органы местного самоуправления могут вообще не образовываться, а их полномочия осуществляться сходами (ст. 22, 25 ФЗ № 131);
- население муниципальных образований имеет право на правотворческую инициативу (ст. 26 ФЗ № 131);
- одной из форм участия населения в осуществлении местного самоуправления является территориальное общественное самоуправле-

ние (далее – *ТОС*), цель которого заключается в «самоорганизации граждан по месту их жительства на части территории муниципального образования ... для самостоятельного и под свою ответственность осуществления собственных инициатив в вопросах местного значения непосредственно населением или через создаваемые им органы территориального общественного самоуправления» (ст. 27 п. 1 ФЗ № 131);

- населению предоставлено право участвовать в осуществлении местного самоуправления в любых формах, не противоречащих Конституции Российской Федерации и законодательству (глава 5 ФЗ № 131).

Если обратиться к российской истории – автор 20-х годов XX века – Велихов Л.А. в своей работе «Основы городского хозяйства» в качестве сущностных признаков присущих местному самоуправлению и отличающих его от органов государственной власти выделял:

- различие в характере власти. Местное самоуправление – власть подзаконная, действующая в порядке и пределах, указанных ей верховной властью. Эта власть не может сама себя реформировать;
- разграничение сфер компетенции властей центральных и местных, т.е. ограниченность круга дел, предоставленных местному самоуправлению;
- самостоятельные источники средств. Нельзя говорить о местном самоуправлении как об особом субъекте прав ..., раз ему не предоставлены те или иные определенные и ограниченные средства к осуществлению своих задач;
- территориально-ограниченный, выборный принцип, который всегда сопутствует местному самоуправлению [4].

Это же с полным основанием Велихов Л.А. мог бы сказать и сегодня.

Противоречивость института местного самоуправления, включающего в себя элементы государственного и общественного начал, проявилась уже в короткий период его существования в России с 1864 по 1890 год, после земской (1864) и городской (1870) реформ Александра II. Государственные деятели того времени отмечали, что «... рознь между администрацией и земскими учреждениями является естественным последствием ... взгляда на земство и его интересы как на нечто *особое от государства и его потребностей*, взгляда, который выразился на практике представлением земству самостоятельной ... деятельности по предметам местного хозяйства и благоустройства. Отсюда происходит отсутствие единства и согласия в действиях правительственных и земских учреждений, а нередко и явный между ними антагонизм» [5]. Эти и ряд других причин привели к тому, что при Александре III органы местного самоуправления попали под тотальный контроль государства. А идея создания общественного

института так и не была реализована на практике. Излучая опыт прошлого, необходимо избежать его повторения в будущем.

Современная Россия, встав на путь демократических изменений, должна не только сверху законодательно внедрять в общество один из фундаментальных институтов современной демократии – институт местного самоуправления, но и создать условия для его поддержки снизу. Население должно быть готово решать и нести ответственность за принятые решения по вопросам *местного значения*.

Список литературы:

1. Серия европейских договоров (СЕД). № 122 // <http://conventions.coe.int/Treaty/rus/Treaties/Html/122.htm>.
2. Федеральный Закон от 11.04.1998 г. № 55-ФЗ «О ратификации Европейской хартии местного самоуправления» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 15. – ст. 1695.
3. Бялкина Т.М. Местное самоуправление и государственное управление // Вестник ВГУ. Серия «Гуманитарные науки». – 2003. – № 1. – С. 5.
4. Велихов Л.А. Основы городского хозяйства. – М., 1928.
5. Фадеев В. Муниципальное право России. – М., 1994. – С. 29.

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ В УПРАВЛЕНИИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР

© Петров С.П.♦

Северо-Кавказский государственный технический университет,
г. Ставрополь

В статье рассматриваются вопросы функционирования и управления отечественными интегрированными корпоративными структурами, их преимущества и недостатки. Исследуются финансово-промышленные корпоративные структуры, ориентированные на долгосрочную устойчивую деятельность. Приводится пример российской интегрированной структуры, являющейся реальным объектом экономики.

Интенсивный рост интеграционных процессов, характерный для российской экономики и отвечающий общемировым тенденциям, объясняет-

♦ Аспирант кафедры «Налоги и налогообложение»

ся преимуществами, которыми обладают корпоративные структуры. Прежде всего, это возможность появления в процессе их хозяйственной деятельности синергизма, как кумулятивного положительного эффекта, повышающего совокупные результаты участников интегрированной структуры по сравнению с суммарным уровнем каждого из них в отдельности. При внедрении новаций проявляются конкурентные преимущества крупных интегрированных групп, имеющих возможность освоения в значительных масштабах производства новой продукции и продвижения ее на рынки в сжатые сроки, что является едва ли не главным условием эффективности инновационного процесса. Кроме того, в крупных интегрированных структурах происходит рассредоточение рисков и, как следствие, снижение их воздействия на отдельные предприятия.

В настоящее время движение более половины мирового валового продукта по цепочке добавленной стоимости и его реализация происходят в структуре не рыночных, а интеграционных связей. Например, в США действует более 3 млн. различных корпораций, составляющих 20 % всех фирм страны и охватывающих около 90 % совокупного объема продаж товаров и услуг. В России в 2007 г. суммарные объемы выручки и перераспределенной прибыли 50 крупнейших российских компаний возросли в среднем на 15 %. Объем продаж нефтяных компаний составил 71,5 % совокупной выручки по сравнению с 64,4 % по итогам 2006 г. Совокупный размер собственного капитала 50 крупнейших компаний достиг 67,2 млрд. долл., что составляет около 65,4 % их активов. Капитализация крупнейших 50 компаний составила 50 млрд. долл.

В условиях жесткой рыночной конкуренции, с одной стороны, и потребности в дорогостоящей технологической эволюции, с другой, постоянно испытывающей предприятия на выживаемость, выходом являются развивающиеся формы интеграции экономических субъектов. На смену периоду дезинтеграции приходит период укрупнения в экономике страны.

Интеграция – объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Экономическая интеграция происходит на уровне национальных хозяйств страны, между предприятиями, фирмами, компаниями, корпорациями.

Под финансово-промышленной интеграцией понимается установление между предприятиями и организациями таких взаимоотношений, которые обеспечивают их совместную деятельность и взаимопроникновение промышленного и финансового капитала, что способствует долговременному сближению генеральных целей предприятий и организаций структуры. Другими словами, при интеграции отношения чистой конкуренции заменяются одним из вариантов сотрудничества [2].

По характеру интеграции принято различать вертикально и горизонтально интегрированные структуры.

Горизонтальная интеграция возникает, когда члены структуры имеют сходные направления деятельности или производят аналогичную продукцию, используя при этом совместные производственно-технологические ресурсы, что позволяет предприятиям расширять масштабы производства и мобильно распределять ресурсы.

Под вертикальной интеграцией понимается производственная кооперация предприятий одной отрасли, специализирующихся на изготовлении узлов, деталей, заготовок, комплектующих и других изделий, необходимых для конечного продукта.

Основные преимущества вертикальной интеграции заключаются в возможности доступа к каналам распределения и к информации о рынке, в экономии затрат в результате объединения производств, продажи и контроля, в доступе к технологиям присоединяемых фирм, в обеспечении гарантированных поставок при наращивании выпуска новых изделий, обеспечении сбыта в течение периодов пониженного спроса.

К недостаткам можно отнести:

- усложнение процесса управления фирмой из-за существенного увеличения ее масштаба, а следовательно, рост издержек на управление;
- процесс слияния или поглощения, как правило, сопряжен со значительными издержками;
- вертикальная интеграция, объединяющая поставщиков промежуточной и производителей конечной продукции, снижает потенциальную конкуренцию, создавая барьеры «входа на рынок» и монопольную власть фирм – продавцов [1].

Теоретически целесообразность вертикальной интеграции обосновывается с использованием инструментария неоклассической экономической и неoinституциональной теорий, например, в работах Д. Хэй, Д. Моррис, С.Б. Авдашева, И.М. Розанова. Неоклассическая теория анализирует вертикальную интеграцию как элемент структуры рынка, влияющий на эффективность. При этом в рамках анализа структуры рынка наиболее распространенным критерием эффективности служит общественное благосостояние как сумма выигрышей продавцов и покупателей.

Подход в рамках неoinституциональной теории отталкивается от различения путей решения проблем координации в экономических системах и в основу объяснения развития фирм, в противоположность эффективности рынков, закладывает издержки использования ценового механизма трансакционных издержек, поскольку множество контрактов заменяются одним – фирмой как таковой.

Если же говорить о перспективах дальнейшего развития интеграционных процессов, то можно отметить появившуюся в индустриально развитых странах тенденцию к трансформации корпорации в сети. Концепция

«сетевой индустриальной структуры» занимает в настоящее время значительное место в современной теории фирмы. Сетизация означает, прежде всего, использование методов стратегического менеджмента, основное содержание которых заключается в организации предпринимательской деятельности группы хозяйствующих субъектов посредством формирования сети для достижения общих для партнеров целей в условиях высокой вариативности факторов внешней среды.

Выделяются различные типы сетей: сети поставщиков, потребительские сети, сети технологической кооперации и другие. При этом следует отметить, что использование сетевых структур вовсе не означает отказ от традиционных форм интеграции бизнеса, которые могут быть включены фрагментарно в состав сети (например, бизнес-альянсы). Кроме того, как отмечается тенденция к сетизации, имеющая место в развитых странах мира, нехарактерна пока для России. Необходимо пройти этап интеграции бизнеса, чтобы затем на новой стадии развития перейти к дезинтеграционным процессам и процессам сетизации.

Как уже отмечалось, устойчивые связи между предприятиями отечественных финансово-промышленных корпоративных структур формируются путем установления контроля над собственностью, либо путем налаживанием договорных отношений. Цели владельца, как правило, заключаются в максимизации отдачи совокупных активов предприятий группы.

Значительная роль в организации и деятельности такой структуры принадлежит банку. Реальный контроль и участие в управлении промышленными предприятиями, входящими в состав группы, банки осуществляют путем расширения участия в собственности этих предприятий, обеспечив, таким образом, приемлемые инвестиционные риски и соответствующее участие в прибылях. Предприятия при этом получают необходимые им финансовые ресурсы. На последующих этапах из банков выделялись специальные управляющие компании, главной задачей которых стало обеспечение равновесия и устойчивости предприятий, входящих в группу, координация интересов и обеспечение их поступательного развития.

Бурный рост отечественных финансово-промышленных корпоративных групп различных типов происходил в 90-х годах. Так, к середине 1997 г., по стране было официально зарегистрировано и внесено в реестр 72 финансово-промышленные группы. Процессом интеграции промышленного и банковского капитала были охвачены различные отрасли, среди которых лидировали химическая промышленность и черная металлургия. В химической промышленности были созданы ФПГ «Русхим», «Интеррос», «Эксхим», «Восточно-Сибирская группа», «Интерхимпром». В черной металлургии – группы «Объединенная горно-металлургическая компания», «Носта-Трубы-Газ», «Магнитогорская сталь», «Металлоинду-

стрия», «Втор мети и вест», «АтомРудМет», «Тульский промышленник» и др. Многочисленные группы были созданы в других отраслях.

Проанализируем в качестве примера деятельность российской финансово-промышленной структуры, функционирующей уже в течение длительного времени, являющейся достаточно динамичной компанией и занимающей и настоящее время заметное место в российской экономике.

Одной из крупнейших по объему активов, а также по известности и коммерческой активности является финансово-промышленная группа «Интеррос», которая появилась в 1993 г. в результате реструктуризации группы «ОНЭКСИМ – МФК». Организационно группа представляет собой холдинг, структура которого показана на рис. 1.

Инвестиционно-промышленная стратегия группы связывается с формированием вертикально интегрированных компаний, как в традиционных для группы направлениях деятельности, так и в тех, которые она считает для себя приоритетными. Основными целями группы провозглашаются объединение усилий кредитно-финансовых учреждений, производителей и экспортеров, обеспечение их долгосрочной кооперации в целях повышения капитализации группы в интересах акционеров,

В холдинге выделяется Управляющая компания и три основных направления бизнеса: промышленное, банковско-инвестиционное и информационно-издательское. Принятие стратегических решений и текущие задания реализуются через высших менеджеров головных производственных компаний в вертикальных цепочках. Дочерним предприятиям делегируются, как правило, обширные полномочия по решению перспективных и текущих задач. Центр, в основном, осуществляет контроль финансовых потоков.

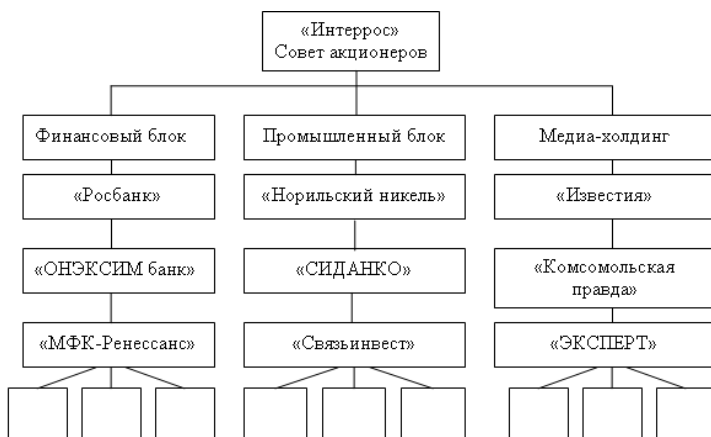


Рис. 1. Структурная схема группы «Интеррос»

Подводя итог, отметим, что вертикально интегрированные финансово-промышленные корпоративные структуры, являющиеся объектами исследования, характеризуются тем, что при их образовании предприятия и организации объединяются вокруг банка – основного инвестора группы, обладающего акциями других предприятий, а также информацией об их финансовой и производственной деятельности. Предполагается, что основной смысл вертикальной интеграции заключается в реализации синергетических возможностей путем сокращения прямых издержек на составляющих производства и введения внутренних (трансфертных) цен.

Список литературы:

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – М.: Прогресс, 1985. – 304 с.
2. Трепев Н.Н. Стратегическое управление. – М.: ПРИОР, 2005. – 288с.

СТИМУЛИРОВАНИЕ КАК ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ПРОЦЕСС

© Саркисов В.Б.♦

Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт,
г. Ставрополь

В статье рассматривается стимулирование с точки зрения процесса и функции управления. В связи с этим, проанализированы мнения различных авторов по определению данного понятия и представлены этапы реализации процесса стимулирования.

Управленческий фактор играет огромное значение в социально-экономических системах. Чтобы реализовать намеченные планы, недостаточно создания хорошей структуры четких связей между контрагентами. Необходимым является налаживание связей и заинтересованность всех участников экономических систем в достижении поставленных целей с большей отдачей. Одним из способов восстановления и развития социально-экономического потенциала является стимулирование.

Словарь русского языка определяет стимулирование как побудительную причину, толчок к совершению чего-либо. В древнем Риме «стимулами» называли шесты, используемые возницами для управления лошадами, запряженными в колесницы. В настоящее время понятие «стиму-

♦ Аспирант кафедры Менеджмента

лы» имеет несколько другое значение. Различные авторы, по-разному трактуют данное понятие.

Травин В.В. отождествляет понятие стимулирования и мотивации, и характеризует их как акт балансирования между потребностями персонала в деньгах и потребностями бизнеса в его защите и реализации интересов. Но данное определение не совсем полное, так как потребности персонала должны являться частью реализации интересов любого бизнеса [4]. По мнению Уткина З.А. мотивация это состояние личности, определяющее степень активности и направленности действий человека в конкретной ситуации. Речь идет о мотивации, как о процессе, происходящем в самом человеке, направляющем его поведение в конкретное русло, побуждающем его вести себя в конкретной ситуации определенным образом. И стимулирование при этом не рассматривается как мотивационный фактор. Специалист по психологии Халл (Hull), проводя эксперименты в производственном коллективе, выдвинул собственную теорию, которая сводилась к тому, что стимулирование является составным элементом мотивации и выражается формулой:

$$\text{Мотивация} = \text{Побуждение} \times \text{Причина} \times \text{Стимул}$$

Своим экспериментом он доказал, что стимулирование направленное на конкретный объект, приводит к усилению побуждений совершения каких либо действий и, соответственно, мотивации [2].

Рассматривая и анализируя различные точки зрения в вопросе определения стимулирования, мы пришли к выводу, что мотивация – это процесс создания условий, причин, побуждающих к эффективному труду с учетом всех потребностей, а стимулирование – совокупность процедур в принятии управленческих решений, направленных на активизацию тех или иных действий. То есть это внешнее (моральное, физическое) воздействие на людей (организации) с целью непосредственного влияния на результат их труда и деятельность в различных отраслях.

Условно стимулирование можно разделить на ограничивающие и побуждающие действия. Ограничивающие условия деятельности обусловлены принадлежностью к государству, социальной группе, организации и т.д. К ним можно отнести систему законов и норм, регламентирующих деятельность, начиная от законодательной базы и заканчивая «неписаными» законами и морально-этическими нормами, в рамках которой может осуществляться деятельность, разрешая или поощряя то, что не противоречит этой системе ограничений. Побуждающие условия деятельности носят более персонифицированный характер и направлены на целенаправленное (то есть соответствующее целям и интересам группы, организации) побуждение субъекта к совершению определенных действий, ко-

торые, с одной стороны максимально соответствуют его целям и интересам, а с другой – удовлетворяют условиям деятельности.

Стимулирование, как деятельность, направленная на социально-экономическое развитие, с одной стороны характеризуется универсальностью языка и методов, а с другой во многом связана со спецификой интересов той или иной отрасли, региона, трудового коллектива и традиций данной страны. В этой связи разработка механизма стимулирования и формирование решений предполагает необходимость овладения методической базой, которая состоит в применении систем материалистического подхода к проблемам. Как процесс стимулирование можно представить в виде ряда последовательных этапов (рис. 1).

На первом этапе возникновения потребностей руководитель (управляющий), ощущая необходимость в осуществлении прогрессивных изменений для получения положительного эффекта, решает предпринять какие-то действия.

Второй этап предполагает анализ ситуации, являющийся важнейшим условием в принятии решений по стимулированию деятельности социально-экономических систем. Он предполагает необходимость полной концентрации на ней своего внимания с тем, чтобы выявить существенные особенности и четко сформулировать целевую направленность.

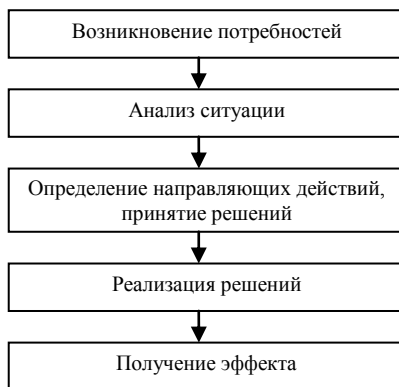


Рис. 1. Этапы реализации процесса стимулирования

Третий этап заключается в определении направлений действий и принятии решений. Здесь определяется что именно, какие средства и механизмы стимулирования необходимо использовать для получения желаемого результата. На основе полученных фактов и ценностных ориентаций осуществляется принятие управленческого решения. Это своего рода акт, обеспечивающий выполнение поставленных целей и получение определенного эффекта.

На четвертом этапе осуществляется реализация решений. Затрачиваются усилия, средства, время для осуществления действий, направленных на достижение поставленных целей, задач и удовлетворения потребностей. Таким образом, формируются структурные сдвиги и изменения в экономике и мотивации производственного процесса.

Заключительным этапом в процессе стимулирования является получение эффекта. Здесь отражается результативность процесса управления, проявляющегося через совокупность принятых и реализованных решений в истекшем периоде. Эффект принятия решений, в частности стимулирования, в наиболее общем виде и прежде всего количественно выражается в приросте объема товарооборота, ускорении товарооборачиваемости и уменьшении объема товарных запасов. Конечный экономический результат проявляется в увеличении доходов организации и уменьшении расходов.

Одним из основных вопросов в стимулировании развития экономических систем является подготовка и внедрение такого методического обеспечения управления финансами, которое может послужить надежным измерителем эффективности использования денежных и материальных ресурсов [1]. Основной целью при этом выступает создание правового и экономического пространства, в котором владельцы фирм и директора предприятий были бы заинтересованы в максимально возможном расширении производства и увеличении доходов своих сотрудников, а нерентабельно работающие фирмы и предприятия вынуждены заменить своих владельцев и директоров. Для выполнения этой программы стимулирования востребованы исключительно экономические рычаги управления под контролем государства.

Список литературы:

1. Глазунов В.Н. К вопросу о стимулировании экономического развития [Текст] / В.Н. Глазунова // Финансы. – 2000. – № 2. – С. 16-18.
2. Кучуков Р.А. Теория и практика государственного регулирования экономических и социальных процессов. [Текст] учеб. пособ. / Р.А. Кучуков. – М.: Градарики. – 2004. – ISBN 5-8297-0201-0.
3. Парахина В.Н. Основы теории управления [Текст]: учеб. пособ. / Под. ред. В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. – М.: Финансы и статистика, 2003. – ISBN 5-279-02591-7.
4. Травин В.В. Мотивационный менеджмент. [Текст] учеб. пособ. / В.В. Травин. – М.: Дело. – 2004. – ISBN 5-7949-0360-5.

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal top bar and a vertical left bar, both with rounded ends. The top bar has a small circular detail on its left side, and the left bar has a similar detail on its bottom side.

Секция 2

***ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ТЕОРИИ***

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

© Аношина Ю.Ф.[♦], Астахова Н.Н.[♥]

Российский государственный аграрный заочный университет,
г. Балашиха

Орловский государственный университет, г. Орёл

В статье рассмотрены актуальные вопросы совершенствования земельных отношений в современных условиях

В нестабильных условиях трансформационной экономики России необходимо сделать земельно-ресурсный потенциал ведущим фактором подъема экономики страны.

В связи с этим в земельной политике надо изменить идеологию, ориентируясь на следующие приоритеты:

1. Землю надо рассматривать в единстве ее основных свойств (как ничем не заменимый природный ресурс; как важнейший геополитический плацдарм; как главное средство производства; как основную кладовую недр и пространственно-операционный базис; как объект недвижимого имущества). Нельзя абсолютизировать товарные (имущественные) свойства земли и ориентировать на них экономику. Также как и нельзя отказываться от учета этих свойств.

2. Необходимо разумно сочетать государственные и рыночные механизмы регулирования земельных отношений, делая главную ставку на создание системы государственного управления земельными ресурсами и на строго контролируемый и регулируемый земельный оборот.

3. При установлении направлений развития землепользования и землеустройства не следует насаждать строго определенные формы собственности и хозяйствования на земле. Они должны, исходя из объективных экономических условий, сами доказать право на существование. При этом не надо забывать исторически оправдавших себя преимуществ крупного производства перед мелким и крупных форм землепользования перед парцеллярным.

4. Для старта в восстановлении экономики и обеспечении ее эффективного функционирования в дальнейшем нужно вовлечь в нее земельно-ресурсный потенциал, но, эффективно его используя, сделать двигателем

[♦] Заведующая кафедрой «Бухгалтерский учет и анализ»

[♥] Ассистент кафедры «Теория и история экономики»

развития производительных сил и производственных отношений, организуя его рациональное использование и охрану.

5. Земельную политику надо руководить, исходя из обоснованного сочетания государственных (общественных), коллективных и личных интересов в использовании земли, учитывая глобальные процессы, происходящие в природопользовании и мировом сообществе, направленные на поддержку их устойчивого развития и экологическую защиту.

6. Следует активнее привлекать переселенцев на свободные земли.

Вопросы миграции населения всегда являлись частью земельной политики государства. В настоящее время, когда необходимо сохранить огромную территорию России, стержнем переселенческой политики должна стать «колонизация» и обустройство заброшенных, в первую очередь приграничных земель:

7. Необходимо существенно улучшить проведение землеустроительных работ. В настоящее время у государства нет концепции использования и охраны земельных ресурсов на федеральном уровне, не разрабатываются программы использования земель в регионах и субъектах Федерации, нет четкого научно обоснованного механизма формирования землеуладений и землепользования сельских товаропроизводителей, практически свернуты работы по составлению проектов землеустройства.

При таком подходе возникают большие трудности в использовании земель и в земельных отношениях, затрудняется землепользование (чересполосица, дальнотелье, вкрапливание), продолжают развиваться процессы эрозии, появляются нежизнеспособные сельскохозяйственные предприятия.

Только на основе проектной землеустроительной документации, в комплексе увязывающей правовые, экономические, социальные, экологические, организационно-хозяйственные и другие особенности развития землепользования, можно осуществлять земельные преобразования.

Проект землеустройства должен стать обязательной основой юридического оформления, перенесения в натуру и осуществления мероприятий, меняющих существующую организацию территории, использование и охрану земли.

Отсутствие соответствующих землеустроительных документов должно рассматриваться как нарушение законодательства РФ и повлечь за собой соответствующие меры ответственности.

Установленные в порядке землеустройства режимы использования и целевое назначение земель, организация территории, комплекс мер по поддержанию устойчивых ландшафтов и охране земель должны являться обязательными для собственников, землевладельцев, землепользователей и арендаторов земельных участков, а также органов государственной власти и местного самоуправления.

За годы земельной реформы произошло перераспределение земельной собственности. Одновременно с этим земельные отношения сильно запутались. Если ранее на территории одного колхоза или совхоза в среднем по России было 8-10 посторонних землепользователей, то теперь их число достигает 150-170, а в ряде пригородных хозяйств – более 1000. В сельском хозяйстве многие землевладельцы и землепользователи не знают даже точного размещения своих границ и площадей, вследствие чего не могут реализовать свои права земельной собственности.

8. Оценка земель является основным звеном экономического механизма регулирования земельных отношений. Пока земля не оценена, нельзя даже начинать говорить об обороте земельных участков, о земельном рынке, залоге земель, совершенствовании налоговой и инвестиционной политики.

Данные оценки земель влияют на объемы земельных платежей, повышение эффективности использования земель различного назначения.

Показатели оценки земли необходимы для определения ставок земельного налога, установления стартовых цен на конкурсах и аукционах при продаже земельных участков, при приватизации и реституции недвижимости, определении компенсационных выплат при принудительном изъятии земли, при ее учете в бухгалтерских документах, заключении договоров аренды, ипотечных операциях, наследовании и дарении недвижимости.

Однако до этого механизмы российского земельного оборота следовало бы отработать экспериментально на примере одного – двух субъектов Федерации и ряда муниципальных образований при активном участии государства и создании всей системы управления земельными ресурсами (земельного кадастра, регистрации, оценки земли, землеустройства, госконтроля и т.д.).

9. Необходимо эффективнее использовать рентные отношения. Часть земельной ренты несправедливо уходит из сельского хозяйства в другие отрасли и не может быть вложена обратно в землю, так как концентрируется у несельскохозяйственных землевладельцев и землепользователей. Вернув значительную часть ренты в аграрный сектор, можно повысить эффективность использования земель в сельском хозяйстве и за счет этого оживить экономику.

В целях улучшения состояния земель необходимо задействовать экономические интересы землевладельцев и землепользователей. Для этого необходимо ввести в действие механизм экономического стимулирования рационального землевладения и землепользования.

Данный механизм должен предусматривать:

- прямую бюджетную финансовую поддержку землевладельцев и землепользователей в части расходов на проведение ими землеохранных мероприятий, и на воспроизводство плодородия земель;
- возмещение землевладельцами и землепользователями ущерба от загрязнения ими земли, утраты ее плодородных и других качеств, за выведение сельскохозяйственных земель из оборота или перевод их в состав земель менее ценных категорий;
- поощрение землевладельцев и землепользователей за улучшение экологического состояния земли, повышение ее плодородия и производство экологически чистой продукции;
- полную компенсацию землевладельцам и землепользователям причиненных им ущербов при изъятии сельскохозяйственных угодий для несельскохозяйственных нужд, убытков и потерь от загрязнения, ухудшившего плодородие их участков или требующего их очистки (рекультивации) и т.п.

Средства, полученные за размещение экологически опасных производств, должны использоваться на социальное обустройство соответствующей местности.

Для экологической защиты земель сельского хозяйства необходимо запретить размещать на них производства, являющиеся экологически и жизненно опасными, и использовать системы обработки почвы, разрушающие и снижающие их плодородие. В условиях недостаточности финансовых ресурсов для выполнения задач по охране и рациональному использованию земель целесообразно большую часть поступлений денежных средств аккумулировать в специальных земельных денежных фондах.

В современных условиях важно сохранить сельскохозяйственные земли в собственности крестьян. В начале аграрной и земельной реформы 1992-1993 годов сельские жители получили земельные доли и имущественные паи. Большинство крестьян сдали свои земельные доли в аренду коллективным сельхозпредприятиям, получая от них скудные дивиденды. Необходимо сохранить эти земельные доли у сельских жителей и увеличить суммы выплачиваемых им дивидендов за земельные доли и имущественные паи.

Ключевым вопросом совершенствования земельных отношений в современных условиях является повышение продуктивности используемых сельскохозяйственных земель.

Список литературы:

1. Аношина Ю.Ф. Земельная собственность в трансформационной экономике. – М.: СПУТНИК, 2007.

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

© Будович Ю.И.♦

Финансовая академия при Правительстве РФ, г. Москва

Негативные явления в экономике страны, например, застой в экономике СССР, приведший к краху государства в 1991 г., крайне негативные последствия для экономики России рыночных реформ, предпринятых в начале 90-х гг. прошлого века, и др. все это не только результат влияния негативных внешних обстоятельств и принятия необоснованных экономических решений, но и, в значительной мере, следствие неудовлетворительного состояния научного макроэкономического исследования, как бы ни старались ученые-макроэкономисты свалить всю вину за провалы в экономике на политиков и бизнесменов.

Существенным недостатком макроэкономического исследования является преобладание исследований, носящих последующий характер. Экономисты-теоретики сосредоточены не на изучении возможного влияния различных факторов на экономику страны, а на объяснении причин уже совершившихся или начавшихся изменений в экономике, например, причин августовского финансового кризиса 1998 г. в России, причин «черного сентября» на российском фондовом рынке 2008 г. Практическая ценность последующих исследований низка в силу того, что события уже произошли – наука может дать какие-то советы лишь по преодолению их последствий, а также потому, что последующие исследования не могут быть использованы для предотвращения или предсказания подобных случаев в будущем по причине уникальности макроэкономических явлений. Но даже при объяснении уже совершившихся событий макроэкономика испытывает значительные сложности – такое объяснение часто затягивается. Такую ситуацию в науке многие специалисты склонны рассматривать как кризисную [3, С. 152].

Другим важнейшим недостатком макроэкономического исследования является неудовлетворительное качество его прогнозов и рекомендаций. Во-первых, они в значительной мере носят качественный характер, т.е. не содержат количественных и временных параметров предлагаемых мер и прогнозируемых изменений, во-вторых, они зачастую оказываются неверными, даже с учетом того, что содержат в основном лишь качественные зависимости. Причины данного недостатка состоят в том, что ученые

♦ Заместитель заведующего, доцент кафедры «Экономическая теория», кандидат экономических наук

для осуществления соответствующих выводов пользуются инструментарием традиционной макроэкономики. Его основу составляют, главным образом, однофакторные качественные (т.е. устанавливающие зависимости между направлениями изменений явлений) законы тех или иных характеристик экономики. Прогнозы же воздействия на эти характеристики отдельных факторов приходится производить с учетом того, что на них в рассматриваемом периоде времени действует и целый ряд других факторов, причем, в разных направлениях. Качественный характер однофакторных законов, в том числе, и тех, которые имеют математическое выражение, не позволяет оценить силу влияния каждого из факторов на изучаемое макроэкономическое явление и, следовательно, определить итоговое направление его изменения. Кроме того, традиционно слабым местом макроэкономики является изучение взаимовлияния факторов (именно факторов, а не их следствий), в связи с чем выяснение воздействия на изучаемое явление их совокупности производится, как правило, путем суммирования следствий каждого из факторов.

Рассмотренную выше проблему можно проиллюстрировать на примере известной графической макроэкономической модели «совокупный спрос – совокупное предложение». Исследователь, решивший прибегнуть к ее помощи, располагает сведениями о направлении влияния различных макроэкономических факторов на совокупный спрос и совокупное предложение, выступающие в модели в виде пересекающихся графиков, имеющих отрицательный и положительный наклон соответственно. Он легко может установить влияние какого-то одного фактора путем выяснения того, куда сдвинулась исходная точка пересечения графиков совокупного спроса и совокупного предложения. Предположим, однако, что действие данного фактора изучается в условиях, когда на экономику действует ряд других факторов, причем, вызывающих разнонаправленные сдвиги кривых совокупного спроса и совокупного предложения. В этом случае результат влияния изучаемого фактора (например, вызовет ли фактор роста реального ВВП рост данного показателя экономики, или только замедлит его падение) можно установить, лишь делая предположения об относительной силе воздействия на спрос или предложение каждого из факторов. Такие предположения в рамках рассматриваемой модели экономики могут носить только весьма произвольный характер (их просто невозможно обосновать). Кроме того, за рамками модели «совокупный спрос – совокупное предложение» остается вопрос взаимовлияния факторов (когда один фактор усиливает другой фактор или нейтрализует его).

На неадекватность традиционного исследовательского аппарата макроэкономики обращают многие известные экономисты-теоретики, в частности, У. Баумоль [2, С. 81].

Многие специалисты выделяют такой недостаток макроэкономического исследования, как его неспособность учесть национальные особенности. Он является следствием использования традиционного аппарата макроэкономики, поскольку национальные особенности проявляются в особых количественных и временных характеристиках реакций экономики на действие одних и тех же факторов и особым характером взаимовлияния факторов, которые аппарат традиционного макроанализа не учитывает.

Неверными, как правило, оказываются и количественные макроэкономические прогнозы и рекомендации экономистов-теоретиков, основанные на использовании эконометрических моделей. Это объясняется, тем, что совокупность факторов, под воздействием которых развивается экономика страны, испытывает изменения от периода к периоду, причем, сила действия одних и тех же факторов изменяется. Эконометрические модели в силу своего характера (поскольку они основаны на обработке материала, характеризующего истекший период времени) не могут учесть этих изменений. Вопрос же о корректировке выводов, полученных на основе эконометрических моделей, на действие факторов, неучтенных моделях, не может быть удовлетворительно решен в рамках методологии эконометрических исследований (такие корректировки всегда будут носить произвольный характер). Известный французский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 1988 г., М. Алле назвал формирование и использование таких моделей «дикой» эконометрикой [1, С. 98].

Еще одним недостатком современного макроанализа, делающего упор на использование абстрактных математических моделей из арсенала традиционной макроэкономики и широко применяющего эконометрические модели, является сосредоточенность на изучении только тех параметров экономического развития, которые могут иметь количественное выражение. На данную проблему в последнее время обращают внимание многие специалисты [4, С. 54].

К недостаткам современного макроанализа можно отнести дублирование конкретных отраслевых исследований. Предметом внимания экономистов-теоретиков зачастую становится влияние тех или иных факторов на функционирование отдельных отраслей или объяснение отраслевых изменений.

Какими же путями можно преодолеть отмеченные выше недостатки макроэкономического исследования? Их преодоление возможно на пути изменения организации экономико-теоретического и всего научного экономического исследования с учетом факта существования целого ряда самостоятельных экономических наук, обладающих специфическими объектами и предметами исследования и в различной степени связанных с разными сегментами практики экономического управления.

Базой макроэкономического исследования должны служить отраслевые экономики (в узком смысле – экономики автомобилестроения, обувной промышленности, зерноводства, морского транспорта и т.д., а в широком – и экономики отдельных видов труда и природных ресурсов), в полной мере ориентирование на практику корпоративного и государственного управления в отраслях. Такая ориентация означает, что экономики отраслей занимаются решением тех же самых задач, которые решает практика корпоративного и государственного управления. Отраслевые экономики должны заниматься выявлением факторов, которые еще только могут оказать влияние на работу отраслей, прогнозировать их влияние на отрасли с учетом действующей практики управления на фирмах и государственного регулирования, выдавать бизнесу и органам государственного управления рекомендации по вопросу о том, как поступать в складывающейся ситуации, по совершенствованию методов управления, делать прогнозы развития отраслей с учетом принятия этих рекомендаций, далее, выявлять причины отклонений прогнозов от фактического положения дел в отраслях, выявлять недостатки хозяйственной деятельности фирм отраслей и государственного регулирования и выявлять их причины. Следует отметить, что отраслевые экономики, как науки, тесно связанные с бизнесом (в отличие от макроэкономики), имеют возможность заблаговременно выявлять факторы отраслевого развития.

Прогнозы и объяснения отраслевых явлений должны носить конкретный характер, т.е. содержать количественные и временные характеристики факторов и изменений, и быть максимально обоснованными. Это значит, что законы поведения отраслей (прогнозы влияния факторов и объяснения отраслевых изменений) должны формироваться на основе дедуктивного метода, посылками которого выступают на первом уровне – конкретные законы поведения фирм отрасли и органов отраслевого регулирования, а также объектов их внешней среды, а на втором – применяемые на фирмах отрасли и в органах отраслевого управления реальные процессы производства и процессы управления (процессы принятия решений и методы управления).

В условиях существования отраслевых экономик, решающих отмеченные выше задачи, макроэкономика должна брать у них в готовом виде факторы экономического развития (поскольку отраслевые факторы – те же самые факторы, которые влияют на народное хозяйство в целом) и прогнозы развития отраслей под воздействием этих факторов, сразу переходя к изучению влияния отраслевых изменений на экономику страны в целом. При этом она должна пользоваться дедуктивным методом, представляя процесс развития экономики страны как процесс взаимодействия ее отраслей, т.е. посылками ее дедукции должны выступать законы поведения отраслей. Эти законы макроэкономика также должна в готовом ви-

де брать из отраслевых экономик, в частности, заказывая им дополнительные исследования в случае отсутствия конкретных законов, соответствующих изучаемому случаю. Заметим, что отраслевые экономики, осуществляя прогнозы и предлагая меры хозяйственной политики, ориентируются на действующие планы развития отраслей или на узкоотраслевые интересы, а также не способны учесть в полной мере взаимовлияния отраслей и «остального мира». В связи с этим макроэкономика заинтересована в отраслевых исследованиях, учитывающих влияние на отрасли иных мер хозяйственной политики, нежели чем предлагавшиеся отраслевыми науками, и дополнительных факторов, выявленных в процессе изучения взаимовлияния отраслей и «остального мира». Такие исследования макроэкономика должна заказывать отраслевым экономикам.

Только охарактеризованный выше способ организации макроэкономического исследования позволит обеспечить действие макроэкономики на опережение, выработку макроэкономической конкретной и максимально обоснованных прогнозов экономического развития и рекомендаций бизнесу и государству, естественно, обеспечить учет при осуществлении выводов национальных особенностей, исключить дублирование в макроанализе отраслевых исследований, устранить крен в сторону исследования только количественных зависимостей.

В целях взаимоувязки интересов отраслей и регионов, моделирование процесса функционирования экономики страны как процесса взаимодействия ее отраслей должно дополняться его моделированием как процесса взаимодействия регионов страны, лучше всего, субъектов Федерации (при наличии развитых наук об экономиках соответствующих регионов). Законы поведения регионов макроэкономика должна в готовом виде брать из соответствующих региональных наук.

Повысить эффективность макроэкономического исследования позволит аналогичным образом налаженное взаимодействие макроэкономики с экономическими науками, изучающими законы поведения более крупных элементов экономики страны, выделяемых по отраслевому признаку (экономика промышленности, экономика сельского хозяйства, экономика транспорта и др.) и региональному признаку (экономика экономических районов страны).

Список литературы:

1. Алле М. Экономика как наука: Пер. с франц. – М.: Наука для общества, 1995.
2. Баумоль У. Чего не знал Альфред Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию // Вопросы экономики. – 2001. – № 2.
3. Вереникин А, Волошин Д. Экономическая теория: исторические корни, современное состояние и перспективы (по материалам Междуна-

родного симпозиума, июнь 2004 г.) // Вопросы экономики. – 2004. – № 8. – С. 152.

4. Дюу Ш. Математика в экономической теории: исторический и методологический анализ // Вопросы экономики. – 2006. – № 7.

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

© Горин В.А.[♦]

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева,
г. Саранск

**Опубликовано при финансовой поддержке РГНФ
в рамках темы 08-02-00106а**

Статья представляет анализ компонентов интегральной оценки качества жизни населения России (качество населения, благосостояние населения и качество социальной сферы).

Происходящие в России процессы преобразования, ускорили ее интеграцию в мировую экономическую систему. В этих условиях возникает насущная потребность у государства, бизнеса и общества получать оперативную и достоверную информацию, в концентрированном виде представляющую те или иные сведения о стране, дающие сигнал к дальнейшим действиям. В современном мире, с постоянно усложняющимися связями, возникают специализированные организации, рейтинговые агентства, способные эту информацию представить и интерпретировать. Благодаря совершенствованию экономической системы России с каждым годом попытки экономистов статистически корректно сравнить отдельные показатели социально-экономического развития нашей страны с ведущими государствами мира становятся все более обоснованными. Так, Россия, по версии Всемирного экономического форума (WEF), занимает 58 место среди 131 страны по уровню конкурентоспособности, а по финансовому развитию отечественный рынок находится на 36 строчке в рейтинге из 52 государств [1]. Эксперты из Всемирного банка и Международной финансовой корпорации (IFC) в рамках проекта Doing Business 2009 определили место нашей страны по качеству государственного регулирования и его воздействию на бизнес как 120 из 181 страны и т.д. [2]. В огромной массе рейтингов, которые в настоящее время составляются множеством органи-

[♦] Доцент кафедры Экономической теории, кандидат экономических наук

заций экономической или околоэкономической специфики есть и «заведомо» необъективные, а зачастую и просто комичные.

На этом фоне еще более ценным выглядит Доклад о развитии человеческого потенциала Программы развития ООН, призванный пролить свет на состояние качества жизни в различных странах. Из множества показателей, рассчитываемых в названном исследовании, выделяют базовый – индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), который широко используется для определения места страны в мировом «табеле о рангах». Причину подобной интерпретации можно свести к нехитрому принципу: чем лучше в стране развит человеческий потенциал, тем больше развита и сама страна. Валовой национальный продукт на душу населения, охват обучением, доля функционально грамотных, и ожидаемая продолжительность жизни при рождении – вот те показатели, которые используются для расчета ИРЧП.

Не вдаваясь в методические нюансы и не погружаясь в полемику относительно объективности, полноты и практической значимости этой информации, подчеркнем все же, что подобное ранжирование может и должно рассматриваться как первый этап для более глубокого анализа положения дел в стране, проведения более детальных межстрановых сопоставлений. С этой целью предлагается использовать интегральную оценку качества жизни населения, состоящую из следующих компонентов (без включения в систему факторов качество экологической ниши и природно-климатические условия):

1. Качество населения;
2. Благосостояние населения;
3. Качество социальной сферы.

Отметим, что использование интегральной оценки необходимо не столько в качестве приема сопоставления динамики этих показателей за ряд лет или сравнения между собой уровня развития отдельных государств, сколько для запуска катализаторов роста чистого экономического благосостояния.

Качество населения. Этот термин является одной из наиболее дискуссионных экономических категорий в силу ряда этических причин, связанных с его формулировкой, однако ее основу составляют объективные показатели и характеристики. В рамках этого элемента качества жизни рассматриваются свойства воспроизводства и физического здоровья населения, которые характеризуются такими показателями как рождаемость населения и ожидаемая продолжительность жизни при рождении.

Анализ динамики рождаемости в России подтверждает вызванный реализацией ряда государственных решений по поддержанию демографической ситуации в стране перелом тенденции в положительную сторону, так, в 2007 г. рост рождаемости в России превысил 8 %. Вместе с тем это

сопровождается сохранением естественной убыли населения и следует отметить, что в первом полугодии 2008 г. 48 % естественной убыли были покрыты увеличившимся миграционными приростом. Это оказывает двойное воздействие на качество жизни населения России.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении имеет слабо выраженную положительную динамику. По официальным данным значение этого показателя в России составило в 2006 г. 66,6 лет. В США годом ранее – 77,9 лет, Китае – 72,5 лет, а в Бразилии – 71,7 лет [3]. Именно за счет низкого уровня ожидаемой продолжительности жизни (уровень Монголии и Пакистана) значение ИРЧП, рассчитываемое ООН, остается в России относительно невысоким.

Анализ эпидемиологической обстановки в России в первой половине 2008 г. демонстрирует снижение уровня заболеваемости, однако это происходит на фоне увеличения числа лиц с болезнью, вызванной вирусом иммунодефицита человека, и с бессимптомным инфекционным статусом, вызванным вирусом иммунодефицита человека (рост на 17 % и 24 % по сравнению с аналогичным периодом 2007 г.).

Следующей характеристикой качества населения является способность образовывать и сохранять семью. Основные показатели в этой сфере – количество браков и разводов. Беспокоит сохранение, и даже некоторое усугубление, ситуации с соотношением браков и разводов, зарегистрированных службами ЗАГСа. Практически каждый второй заключенный брак, согласно официальной статистики, распадается, что оказывает негативное воздействие на качество жизни населения и не способствует укреплению в обществе роли института семьи. Интересно, что значение этого показателя для США немногим отличается (хотя и в положительную сторону) от российского значения, тогда как в 1960 г. там распадался лишь каждый четвертый брак.

В этой связи могут оказаться весьма информативными итоги пилотного обследования «Семья и рождаемость», проводимого в 2006 г. Росстатом, среднее желаемое число детей, т.е. то количество детей, которых респонденты хотели бы иметь при наличии всех благоприятных условий оказалось во всех обследуемых регионах ниже уровня, необходимого для обеспечения воспроизводства населения.

Кроме того, заметно ниже среднее ожидаемое число детей, т.е. то количество детей, которых респонденты собираются иметь, разница с предыдущим показателем составляла в среднем 0,5-0,6 ребенка и предполагалось, что большая часть этого резерва могла быть реализована при существенном улучшении условий жизни, при проведении целенаправленной демографической политики. По данным того же исследования было эмпирически подтверждено, что либерализация отношения к регистрации брака ведет к более низким репродуктивным ориентациям.

Уровень образования, один из элементов качества населения, может рассматриваться как весьма высокий, даже в сравнении с ведущими государствами мира. Однако наблюдается тенденция превращения всеобщего среднего образования во всеобщее высшее образование, что может лишь номинально характеризоваться как положительная тенденция.

Итак, к основным проблемам, снижающим качество населения России можно отнести: высокую смертность и, как следствие, существенную естественную убыль населения, низкую ожидаемую продолжительность жизни, рост числа заболеваний, вызванных вирусом иммунодефицита человека, значительное число разводов и недостаточное для воспроизводства населения количество детей в семьях.

Благосостояние населения является обобщающим названием для группы показателей, характеризующих реальные доходы и расходы населения, обеспеченность жильем и т.д.

Положительная динамика реальных денежных доходов граждан России сопровождается изменением структуры потребительских расходов. В 2007 г. среднемесячные доходы россиян, наконец, превысили психологически значимую отметку – предыдущий максимум начала 1990-х гг., а учитывая кратное превышение денег на руках у населения над товарной массой в тот период, расходы населения радикальным образом отличаются от структуры прежних затрат.

Несмотря на все происходящие позитивные изменения на рынке труда до настоящего времени продолжается эксплуатация труда с выплатой не соответствующей ему заработной платы. По признанию экспертов ООН часовая оплата труда ниже 3 долл. выталкивает человека из нормального производственного процесса. Несложно подсчитать, что при сорокачасовой рабочей неделе среднемесячная заработная плата должна составлять порядка 500 долл. или примерно 12,5 тыс. рублей. По данным западных исследователей, заработная плата, установленная на уровне 300-450 долл. США в месяц говорит о постепенном вырождении трудового потенциала, а в России средняя заработная плата – 500 долл.

Положительная динамика по всем показателям, характеризующим жилищные условия населения, омрачается лишь низкой интенсивностью позитивных изменений. Например, средний ежегодный прирост общей площади жилых помещений с 1990 г. по 1998 г. составлял порядка 1,5 %. К числу факторов, негативно воздействующих на состояние жилищной сферы, относится чрезвычайно высокий износ жилого фонда: объем ветхого жилья в стране превышает количество жилья, возводимого за год.

Основные позитивные изменения качества жизни населения России сосредоточены во втором его элементе (благосостояние населения), однако остаются низкими, не соответствующими объективным реалиям, тем-

пы ввода нового жилья, сохраняется значительный объем ветхого жилья и низкий (по международным критериям) уровень заработной платы.

Следующим компонентом интегральной оценки качества жизни является качество социальной сферы. Эта группа показателей включает такие факторы, как условия труда, характеристики социальной патологии, мобильности населения и др.

Мониторинг состояния условий труда в России осуществляется государственными органами на основе таких показателей, как количество занятых в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам (повышенный уровень шума, ультразвука, инфразвука, повышенного уровня вибрации, запыленности и загазованности воздуха рабочей зоны, загазованности воздуха рабочей зоны и т.д.), занятых тяжелым физическим трудом, работавших на оборудовании, не отвечающем требованиям безопасности. Анализ данных Росстата свидетельствует о повышательном тренде удельного веса численности работников, занятых в условиях труда, не отвечающих санитарно-гигиеническим требованиям и занятых на тяжелых работах, причем эта тенденция характерна для предприятий всех форм собственности. Отметим и то, что с 2004 г. по 2006 г. темпы негативных изменений достигали 10 % в год.

Весьма показательна такая составляющая качества жизни, как социальная патология (или социальная болезнь), под которой часто понимают такие социальные явления, как преступность, пьянство, проституция, коррупция и т.п. Если определять интегральный индикатор уровня социальной патологии как сумму уровня убийств и самоубийств, то за последние пять лет ситуация в этой сфере заметно улучшилась. Так, если в 2002 г. значение индикатора составляло 69,1, то в 2007 г. – лишь 46,9, то есть практически в полтора раза меньше. Расчеты показывают, что это самый низкий показатель, начиная с 1991 г.

В теории человеческого капитала в качестве фактора, определяющего стоимость последнего, используется такая категория как мобильность, причем значение последней выше у молодежи и образованных людей. Чем выше способность к мобильности, тем выше потенциальная отдача от инвестиций в человеческий капитал. Вместе с тем, складывающуюся в России тенденцию территориальной мобильности нельзя охарактеризовать как позитивную, поскольку она определяется, в подавляющем большинстве случаев, значительными диспропорциями в уровне жизни отдельных регионов страны.

Учитывая двойственность и противоречивость влияния большинства инструментов государственного регулирования, необходимо отслеживать социальную преемственность любого воздействия. Существующие в обществе представления о справедливости ограничивают область максими-

зации экономической эффективности принимаемых решений и усиливают акцент на социальной эффективности экономики.

Список литературы:

1. Официальный сайт Всемирного экономического форума: <http://www.wef.org/>.
2. Doing Business 2009. Режим доступа: http://www.doingbusiness.org/documents/DB09_Overview.pdf.
3. Доклад о развитии человека 2007/2008. – М., 2007. – 400 с.
4. Официальный сайт ФСГС РФ. <http://www.gks.ru>.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ

© Ерохин В.Л.[♦], Иволга А.Г.[♥]

Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь

Современная мировая экономика развивается, совмещая два различных процесса: глобализацию, «стирание» границ как в экономической, так и в политической и культурной сферах и возрастающее влияние на нее локальных особенностей. Первый процесс нивелирует территориальные различия, второй их усиливает благодаря специализации отдельных регионов. При этом государство оказывается перед необходимостью обеспечивать баланс в развитии регионов, поддерживать проблемные территории, регулировать конкуренцию регионов, ориентируясь на определенные теоретические модели.

При обосновании теоретических основ регионального развития внешнеторговой интеграции необходимо выделять основные факторы, способствующие развитию регионов, определяющие потенциал территории, ее возможности включения в мирохозяйственные связи и интеграционные процессы.

Существующие теории регионального развития можно разделить на три вида:

1. исследующие природные ресурсы в качестве основы эффективного развития;

[♦] Доцент кафедры Мировой экономики, кандидат экономических наук

[♥] Старший преподаватель кафедры Экономического анализа хозяйственной деятельности, кандидат экономических наук

2. анализирующие комплекс влияющих на развитие регионов факторов (природных, финансовых, трудовых ресурсов, географического положения и т.д.);
3. оценивающие роль институциональных, социальных факторов, науки и образования в региональном развитии [2].

Первый теоретический подход тесно связан с концепцией «географического детерминизма». Основной акцент делается на характеристику доступных и пригодных для обработки земель, других природных ресурсов, климата (климатических зон), морских и/или сухопутных торговых путей.

Одним из первых западных экономистов, кто специально рассматривал географические факторы как факторы, влияющие на разделение труда, был Адам Смит, указывающий, что размер рынка зависит от затрат на перевозку товаров, а они – от географии – расстояний, которые необходимо преодолеть, чтобы доставить товар покупателю. Значение географии в экономическом развитии изучалось такими учеными, как Ф. Бродель и У. Макнейл, объяснявших лидирующие позиции европейских стран их географическим положением и климатом. У. Макнейл, в частности, подчеркивал значение близости к морским и речным торговым путям и умеренного климата для всего развития Европы, начиная с XV века [6].

Из современных исследователей следует отметить Д. Даймонда, считающего, что технологии и знания лучше распространяются в пределах одной климатической зоны, легче «мигрируют» в направлении Восток-Запад, чем Север-Юг. Этот вывод делает и П. Кругман. Подробно рассматривает зависимость между географией и экономическим ростом Дж. Сакс, включающий в анализ соответствующий ряд переменных, влияющих на торговую политику. Им отмечается:

- негативное влияние на региональное экономическое развитие нахождение страны в тропиках;
- не столь существенное, как принято считать, но все же определенное влияние на экономику транспортных издержек;
- влияние болезней, в частности, малярии, на развитие региональной экономики;
- негативное значение удаленности региона от важнейших мировых экономических центров;
- позитивное влияние концентрации населения в прибрежных районах страны [6].

При изучении комплекса факторов, определяющих региональное экономическое развитие, западные экономисты, например, К. Фостер, анализируют природные ресурсы, важные как для промышленности, так и для туризма. Специально рассматриваются: отраслевая структура региональной промышленности; социальная ситуация; налоговая политика; госу-

дарственная поддержка отдельных регионов; законодательные инициативы по развитию инфраструктуры в регионах и другие факторы, в том числе состояние финансов [1].

Ряд исследователей (А. Скот, А. Тикел) доказывают существование связи между структурой финансового сектора (размещением банков и инвестиционных компаний) и экономическим развитием регионов, развитием финансовых центров и местной экономики. Децентрализованные банковские системы помогают решать проблемы развития периферийных регионов и небольших предприятий.

В этой связи Н. Трифт обращает внимание и на значение не только «глобальной финансовой системы», но и взаимодействия финансового капитала с социальными институтами и системой информации. На роль доверия, в том числе в региональном экономическом и социальном развитии, указывает и Ф. Фукуяма как на фактор, который снижает непроизводительные затраты при исполнении обязательств экономическими агентами. По мере усложнения финансовой системы доверие становится важным элементом стратегии трейдеров, стремящихся уменьшить риски. Это особенно важно именно в финансовом бизнесе при заключении крупных сделок, в том числе связанных со страхованием – при диверсификации и перестраховании. Доверие является дополнением к рейтингам.

Третья разновидность теорий регионального развития возникает на основе таких подходов, для которых характерны два основных направления анализа.

Во-первых, это формирование «новой экономической географии» П. Кругмана. В рамках данного направления дальнейшее развитие получили теория эндогенного роста и исследования М. Портера, посвященные кластерам экономического развития. Эти теории, оперируя категориями пространственной экономики, подводят к выводу, согласно которому экономическая активность, инновации имеют тенденцию к концентрации в пространстве, что способствует созданию условий для устойчивого экономического роста в регионах. Одним из основных факторов при этом является человеческий капитал, который специально исследовал в работах по эндогенному росту П. Ромер [4].

Во-вторых, важным является изучение локальных социальных, культурных и институциональных отношений как особых сетей. Доказывается, что такие сетевые взаимодействия, в том числе между отдельными индивидуумами и фирмами, и способствуют, и препятствуют успешному внедрению инноваций. В анализ экономического роста вовлекаются все новые инструменты социологии, формализация которых порой невозможна [7].

Основное различие названных направлений анализа состоит в том, что в одном случае строятся математические модели, в другом – осуществля-

ется качественный анализ, опирающийся на данные о местных институтах, устоявшихся обычаях, нормах, создании нового типа «самообучающихся» предприятий в регионах в рамках делового сообщества, в котором информация, знания становятся доступными благодаря тесным межфирменным связям.

Вместе с тем, направления, о которых идет речь, очень близки, поскольку и в одном, и в другом исследовательских подходах главный акцент делается на новых задачах государственного управления региональным развитием, к которым отнесены, в частности, следующие «аксиомы»:

- объектом политики должны быть не отдельные предприятия, а деловые сообщества;
- роль государства должна состоять в предоставлении ресурсов, посредничестве между региональными и местными властями, определении стратегических целей;
- целью государственной политики должно быть развитие «процедурной и рекурсивной рациональности» агентов экономики;
- необходимо развивать местные институты для оказания помощи предприятиям и т.д. [5].

Эти аксиомы приводят к четырем возможным вариантам политики государства.

Первый состоит в поддержке и развитии индустриальных кластеров. Программы поддержки малых предприятий, привлечения инвестиций должны быть встроены в программы развития кластеров для более эффективного использования бюджетных средств. Примером подобной политики является содействие созданию «инкубаторов», где в тепличных условиях проводят обучение предпринимателей. Им также предоставляют все необходимые для начала своего дела услуги – финансовые, консалтинговые, маркетинговые и т.п. В дальнейшем, если фирмы работают в одной или смежных областях, возможно развитие кластеров или ассоциаций как составляющих кластера. В итоге расширяется обмен информацией между фирмами, входящими в общую сеть, интенсифицируется процесс нововведений, повышается конкурентоспособность.

Второй вариант связан с гипотезой «обучающихся» организаций и регионов, реализация которой предполагает усвоение опыта более успешно работающих территориальных образований (имеющих более высокий уровень образования рабочей силы, успешно функционирующие научно-исследовательские организации, налаженные связи между университетами и промышленностью, активно действующие информационные центры, и т.д.). Важная роль при этом отводится ассоциациям, упрощающим обмен, способным развивать новую управленческую и организационную культуру.

Третий вариант предусматривает реализацию тенденции к децентрализации власти, характерную для европейского регионального развития последние два десятилетия и предполагающую принятие многих решений именно на региональном и местном уровне.

Естественно, низкий уровень активности населения в политических процессах, незнание всех доступных возможностей участия в управлении экономикой являются серьезным препятствием для воплощения идей децентрализации.

Четвертый вариант предполагает разработку и реализацию программ, нацеленных на развитие рынка труда, системы повышения квалификации, на предоставление всевозможных услуг, помощи, кредитов средним и мелким компаниям [3].

Анализ положений западных экономических теорий позволяет классифицировать факторы, определяющие динамику развития территорий, как базовые, развитые и социально-институциональные. К первым относятся географическое положение, природные ресурсы, неквалифицированная рабочая сила. Они определяют начальную дифференциацию стран и регионов. Дальнейшее развитие регионов зависит от развитых факторов (технологии, современной инфраструктуры, высококвалифицированной рабочей силы), которые способны компенсировать недостаток базовых и неравномерность развития территорий. Социально-институциональные факторы определяют целый ряд параметров функционирования региональной экономической системы. От них непосредственно зависит, насколько успешным будет влияние на систему базовых и развитых факторов.

Следует отметить, что в отечественной экономической литературе оперируют другими факторами развития: природными, демографическими, экономико-географическими и экономическими. Они соответствуют базовым и развитым факторам в предложенной классификации. Социально-институциональные факторы в этот перечень не включены. Рассмотренные теории раскрывают различные аспекты проблемы регионального развития. Но важно, что в них все определеннее доминирует комплексный анализ факторов развития и динамики этих факторов.

Список литературы:

1. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
3. Дарбинян А.Р. Структура модели экономического развития зарубежных стран. – М.: МАКС Пресс, 2004. – 203 с.

4. Кисельников А., Ларина Н. Региональная политика в странах рыночной экономики. – М.: Экономика, 1998. – 275 с.

5. Козырев В.М. Основы современной экономики: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 213 с.

6. Петти В., Смит А., Рикардо Д., Кейнс Дж., Фридмен М. Классика экономической мысли: Сочинения. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. – 484 с.

7. Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Под общ. ред. члена-корр. РАН К.И. Микульского. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 757 с.

ОБ ИНФОРМАЦИОННОЙ РЕНТЕ

© Захаров А.В.[♦], Ревякин А.М.[♥]

Орловский государственный технический университет, г. Орел

В статье рассмотрены сущность и виды информационной ренты в современной экономике

При наличии и использовании многообразных информационных ресурсов высокой ценности их собственники и пользователи получают дополнительную пользу и прибыль. Эта прибыль имеет фиксированный характер и выступает как стоимостная основа информационной ренты.

При исследовании информационной ренты следует учитывать, что всякая рента подчиняется одним и тем же закономерностям. Маркс К. подчеркивал: «Повсюду, где существует вообще рента, образуется дифференциальная рента, и подчиняется она тем же законам, что и земельная дифференциальная рента» [1, С. 334].

В неоклассической теории выделяется понятие экономической ренты, которую Д.Н. Хайман определяет как разницу между платой за услуги ресурса и тем минимальным количеством средств, которые необходимо затратить, чтобы побудить владельцев ресурса предложить его услуги на рынке [2, С. 34]. Экономическая рента представляет собой выигрыш (излишек) по сравнению с альтернативной стоимостью предложения ресурсов. Поэтому эта рента трактуется как любой доход, соотнесенный с производственными затратами, который превосходит альтернативную стоимость ресурсов. Этот доход возможно получить лишь при фиксированном предложении ограниченных ресурсов. Производственные услуги (в том

[♦] Доцент кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

[♥] Соискатель кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

числе информационные) имеют определенные ограничения в краткосрочном и долгосрочном периодах, их предложение неэластично.

Экономическая рента есть доход от такого фактора производства, предложение которого неэластично. В нашем случае этим фактором служит информация как экономический ресурс в силу ее важности, ограниченности и разнокачественности.

С учетом марксистской и неоклассической теорий ренты рассмотрим сущность и особенность информационной ренты.

По нашему мнению, информационная рента есть фиксированный дополнительный доход как излишек над альтернативной стоимостью (ценой) используемых ограниченных информационных ресурсов, предложение которых неэластично. Информационная рента представляет собой выигрыш (излишек) по сравнению с альтернативной стоимостью предлагаемых на рынке информационных ресурсов.

Экономическим условием образования информационной ренты являются различия в ценности, общественной полезности используемых информационных продуктов.

Причиной образования информационной ренты можно назвать монополию пользователей ограниченными более ценными информационными продуктами как объекта хозяйствования в отраслях материального производства или непроеизводственной сферы.

Сложной проблемой является исследование величины информационной ренты, ее количественной определенности.

По аналогии с дифференциальной земельной рентой в общем виде величина информационной ренты равна разности между общественной (рыночной) стоимостью (ценой) более ценных информационных продуктов данного вида.

Вопрос об общественной (рыночной) стоимости информационных продуктов является недостаточно исследованным и дискуссионным, прежде всего, ввиду специфических особенностей информационных Продуктов и услуг как особых товаров.

Говоря об особенностях информации как товара, А.А. Федотов отмечает: «Во-первых, в процессе потребления и использования информация не исчезает, ее полезность не уничтожается. Во-вторых, информация как продукт творческого труда не имеет еще формы, в которой она может отчуждаться. В третьих, творческий характер труда по производству информации определяет вероятностный характер самого выхода информационного продукта, сроков его изготовления, необходимого объема материальных и финансовых ресурсов для этого, что в совокупности обуславливает и неопределенность связи между затратами и результатами в процессе создания, распределения и использования информации» [3, С. 28]. С учетом вышеизложенного можно согласиться с Г.А. Гетьманом и Т.И. Ставцевой, утверждающими, что «овеществление информации в до-

кументах превращает ее в потребительную стоимость, давая возможность ее отчуждения и общественного потребления. Лишь на конечном этапе, на этапе потребления информации, она становится действительно общественной потребительной стоимостью» [4, С. 203].

Можно согласиться с утверждением А.А. Федотова о том, что «уникальность творческого процесса по созданию первичной информации не приемлет усредненных трудовых затрат, лежащих в основе общественной стоимости. Следовательно, стоимость создания информации определяется индивидуальными, а не средними общественно необходимыми затратами труда ... Общественную потребительную стоимость и стоимость информационных продукты и услуги приобретают в процессе материализации информации и ее движения к покупателям ...» [3, С. 30-31].

Поэтому для определения общественной стоимости информации и информационных продуктов нет необходимости устанавливать среднеотраслевую (или среднерегionalную) стоимость и ценность информации определенного вида. Для этого целесообразно учесть стоимость и ценность типичного, относительно широко используемого информационного продукта данного вида и с ним соизмерять стоимость и ценность более качественных, более ценных информационных продуктов, дающих их пользователям информационную ренту.

Таким образом, величина информационной ренты определяется разностью между стоимостью (ценностью) высокоценного информационного продукта и стоимостью (ценностью) типичного, относительно широко используемого информационного продукта данного вида.

В связи с постоянно проводимым сравнением индивидуальной ценности (полезности) информационных продуктов и услуг с их общественной (рыночной) ценностью (полезностью) очевидно, что экономическим условием образования информационной ренты служат различия, дифференциация ценности (полезности) информационных продуктов и услуг. Следовательно, здесь можно говорить об образовании дифференциальной информационной ренты. Причиной образования дифференциальной информационной ренты является монополия на более ценные информационные продукты и услуги как объект хозяйствования. Эта монополия является результатом ограниченности более ценных информационных продуктов и услуг и их использования отдельными экономически обособленными пользователями. Причем пользователи ИПУ не всегда являются их собственниками.

Экономические отношения по поводу информационной дифференциальной ренты осуществляются между различными субъектами экономики: государством, предприятиями, организациями, другими юридическими и физическими лицами. Каждый из этих субъектов имеет свои интересы в процессе информатизации экономики и общества и вносит неодинаковый вклад.

Список литературы:

1. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Том 1 // – Соч. – 2-е изд. – М.: ГИПЛ, 1962. – 907 с.
2. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. Книга 2. – М.: Финансы и статистика, 1992. – С. 158.
3. Федотов А.А. Товарная форма информационных продуктов и услуг: монография. – Орел: ОрелГТУ, 2001. – 156 с.
4. Гетьман, Г.А. Информационные продукты и услуги на рынке информации // Сборник научных трудов ученых Орловской области. – Орел: ОрелГТУ, 1996. – С. 203.
5. Бондарев В.Ф., Захаров А.В. Информационная рента в переходной экономике: монография. – Орел: ОрелГТУ, 2005. – 135 с.

О РЕФОРМИРОВАНИИ СОВРЕМЕННОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

© Ильин И.В.*

Орловский государственный технический университет, г. Орёл

В статье выделены и охарактеризованы основные меры улучшения современной налоговой политики в России

Основные элементы действующей ныне российской налоговой системы были заложены в начале 90-х годов прошлого века. В стране неоднократно предпринимались попытки улучшить собираемость налогов как посредством ужесточения налогового контроля, так и «латанием дыр» в законодательстве с целью ограничения возможностей использования схем ухода от налогов. Но все эти меры давали лишь кратковременный результат. Это доказывает, что экономика находится в таком состоянии, когда повышение налогов приводит только к сокращению налогооблагаемой базы. Без коренного реформирования налоговой системы выход российской экономики на траекторию устойчивого роста будет затруднен.

Сейчас реформирование налоговой системы осуществляется посредством снижения налоговой нагрузки на производителя при обеспечении достаточной доходности бюджетной системы. Таким результатом может быть стимулирование производства и предпринимательства, и обеспечена полнота доходной части бюджета, которая служит ресурсом инвестирования во все сферы экономики.

* Начальник отдела Налоговой полиции УВД Орловской области

Современный этап налоговой реформы отличается высокой динамичностью: приняты кардинальные поправки в отдельные виды налогов, активно реализуется общая концепция развития налоговой системы. В этих условиях важно своевременно фиксировать и оценивать наиболее существенные сдвиги в налогообложении, а вместе с ними и качество налоговой политики.

Одним из наиболее распространенных и часто используемых показателей оценки фискального потенциала действующей налоговой системы является налоговая нагрузка на хозяйствующих субъектов.

Существует макроэкономическая закономерность, подтвержденная статистикой разных стран: чем выше уровень налоговых изъятий, тем ниже темпы экономического роста. И соответственно, чем ниже налоговая нагрузка, тем больше возможности экономического роста как на микро-, так и на макроуровне.

Поэтому при разработке налоговой политики необходимо ясно сознавать ее целевую направленность. Либо мы ставим во главу угла увеличение притока денег в казну посредством усиления налогового давления, замедляя процессы экономического роста, либо ориентируемся на налогообложение, стимулирующее экономический рост и привлечение инвестиций.

Однако если говорить о налоговой нагрузке в целом по России, то можно видеть увеличение бремени налогов в последние годы. Причем явный рост налогового бремени происходил на фоне экономического роста. Парадоксальность этой ситуации состоит ещё и в том, что повышение налоговой нагрузки идет вопреки реальным шагам по снижению налогов.

Классическая либеральная схема взаимосвязи налогов и экономики выглядит так: снижение налогов – активизация производства – увеличение налоговой базы – рост налоговых платежей. В этой схеме нет и не может быть места повышению налогового бремени, тогда как именно это повышение мы сегодня и наблюдаем. Объяснением данного факта может быть то, что используется несколько другая схема, где исходным пунктом выступает не снижение налогов, а рост производства. Именно оживление экономики послужило причиной роста налоговых платежей, причем роста ускоренного за счет более быстрого расширения налоговой базы, что и обусловило повышение налогового бремени. В свою очередь, рост нагрузки стал дополнительным аргументом в пользу снижения налогов.

Сейчас снижение налогов носит подчиненный характер: в связке налоги – производство оно является определяемым, зависимым, несамостоятельным фактором, а следовательно, не может быть устойчивым. Рост производства не связан с уменьшением налогов, их параллельное движение случайно. Надо ясно понимать, что сегодня мы имеем возможность снижать налоги, но возводить эту представившуюся благоприятную возмож-

ность в концепцию развития налогов – ошибочно. Не исключено, что скоро ситуация может измениться, и налоги уже придется повышать. При таком развитии событий, не говоря уже о бюджете, серьезный удар будет нанесен по доверию к провозглашаемой налоговой политике.

Общий курс на снижение налогов абсолютно правилен в долгосрочной перспективе, но как актуальный лозунг он должен быть снят на сегодняшний день. Не так давно понижены налоги с доходов физических лиц (для высокообеспеченных граждан ставка данного налога снизилась в несколько раз, а для большинства населения она, тем не менее, увеличилась на 1 %) и предприятий, ставка НДС снижена до 18 %, а налога на прибыль до 24 %, активно обсуждается сокращение платежей в социальные фонды. Все это красиво звучит, но надо видеть, что стоит на противоположной стороне.

Потребность государства в дополнительных ресурсах огромна: развитие социальной сферы, финансирование военных расходов – все это требует значительных расходов. Пессимистично выглядит перспектива страны на фоне продолжающейся утечки капитала и слабого инвестиционного процесса. Уже свыше десяти лет мы ждем иностранных инвестиций, но никто не готов вкладывать в страну, в которой почти весь её собственный бизнес не в ладах с законом и из которой «бежит» национальный капитал. В такой ситуации государство не имеет право оставаться пассивным, оно обязано взять на себя запуск динамичного инвестиционного процесса, обеспечив его собственными ресурсами, для чего ему также нужны растущие налоговые поступления.

Оценивая общую величину государственных обязательств, предусмотренных законодательством и хозяйственными решениями, можно заметить, что она намного превышает допустимую налоговую нагрузку на экономику. Отсюда следует крайне неприятный вывод. Если сохранять завышенный уровень обязательств, для которого явно не хватает собираемых налогов, это приведет к дальнейшему усилению налогового гнета. В значительной мере требуемая величина налоговых сборов обуславливается неэффективностью системы государственных расходов на поддержание правопорядка, на содержание государственного аппарата, на здравоохранение и т.д. Тем не менее, из года в год в бюджеты закладываются расходы, превышающие возможное их финансирование на базе налогов и ответственных заимствований. Разрыв между обязательствами и реальным финансированием продолжает расти. Осуществляемые административные усилия не помогают преломить эту тенденцию. Поэтому считается, что радикальным выходом может быть решительное сокращение бюджетных расходов государства, отказ от всего, что не является абсолютно необходимым. Лишь тогда можно сократить налоговые изъятия в пользу государства. Если такое сокращение произойдет, то освободившиеся

средства, государство вполне может направить на создание инвестиционного климата в стране.

Успешность развития страны в новых условиях глобализации зависит, прежде всего, от способности привлечь в экономику мобильные ресурсы, включая капитал и интеллектуальный потенциал. Для привлечения капитала страна должна обеспечить достаточный уровень доходности на вложенные инвестиции, сопоставимый с уровнем доходности в других странах. Отдача на капитал формируется с учетом ряда составляющих, которые наряду с прочими условиями включают в себя и уровень налоговой нагрузки.

Международное сравнение показывает, что по уровню совокупной налоговой нагрузки на экономику Россия не слишком отличается стран, сопоставимых с ней по уровню экономического развития. Однако она сильно отстает по другим составляющим инвестиционной привлекательности. Поскольку для преодоления отставания в институциональной сфере потребуется несколько лет, на тот период, пока будет сохраняться это отставание, Правительство РФ должно принять меры по компенсации соответствующих потерь инвесторов путем создания более благоприятного налогового режима. Сегодня мы не можем позволить себе устанавливать жесткий режим налогообложения, пусть даже соответствующий режиму налогообложения в экономически развитых странах. Низкая налоговая нагрузка на хозяйствующие субъекты должна стать одним из факторов, способствующих повышению конкурентоспособности России на рынке капиталов и предопределяющих благоприятный климат в стране.

Необходимо также решать вопрос, связанный с выравниванием налоговой нагрузки на отдельные отрасли экономики, поскольку сложившийся дисбаланс уровня налогообложения сырьевого и несырьевого рынков не способствует развитию обрабатывающих отраслей и сферы услуг, а также не стимулирует приток инвестиций в эти отрасли. Рассматривая поддержку обрабатывающих отраслей и сферы услуг в числе своих первоочередных задач, Правительство РФ стремится обеспечить более интенсивное снижение налогового бремени в отношении несырьевых отраслей при сохранении или некотором повышении налоговой нагрузки на сырьевой сектор.

В выравнивании нуждается и налоговая нагрузка между отдельными субъектами экономической деятельности внутри одной отрасли. Различия в уровне налогообложения отдельных хозяйствующих субъектов в рамках одной отрасли, а также дифференциация условий налогообложения субъектов одной отрасли по иным не отраслевым критериям (например, по форме собственности) создает неравные конкурентные условия для отдельных налогоплательщиков, что, в конечном итоге, не способствует развитию отрасли в целом.

Реализация системы эффективных мер по налоговому реформированию позволит России получить налоговую систему, учитывающую интересы и государства, и налогоплательщика.

Поиски такой эффективной модели налоговой системы восходят к временам А. Смита. Сформулированные им принципы налогообложения кардинально не изменились до нашего времени. На основе этих принципов можно сформулировать пять свойств «хорошей» налоговой системы:

- экономически эффективная налоговая система не должна входить в противоречие с эффективным распределением ресурсов;
- административная простота: административная система должна быть простой и относительно недорогой в применении;
- гибкость: налоговая система должна быть в состоянии быстро реагировать на изменяющиеся экономические условия;
- политическая ответственность: налоговая система должна быть построена для убеждения людей в том, что они платят для того, чтобы политическая система была в состоянии более точно отражать их предпочтения;
- справедливость: налоговая система должна быть справедливой по отношению к различным индивидуумам.

В связи с этим налоговая политика должна способствовать экономическому процветанию налогоплательщиков. Необходимы решительные действия, охватывающие практически все стадии общественного сознания и направленные на формирование у граждан понимания того, что уплата налогов – выгодное для всех вложений денег в свою страну, что собранные средства вернуться к налогоплательщику в виде конкретных социальных благ и гарантий, создавая основу стабильности и процветания общества. Налог не должен быть «наказанием» за успешную работу и не должен влиять на принятие экономических решений. Добросовестное отношение к выполнению своих обязательств, как со стороны государства, так и со стороны налогоплательщика, должно восприниматься как признак цивилизованности, культуры, высокой нравственности. Стабилизация налоговых отношений придаст уверенность налогоплательщикам и укрепит бюджет, что обеспечит проведение в стране эффективной экономической политики.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части I, II. – М.: Юрайт, 2005.
2. Горский К.В. Некоторые параметры налоговой реформы // Финансы. – 2004. – № 2.

МОДЕЛЬ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

© Кузнецов С.Б.[♦], Мецкер Н.В.[♥]

Сибирская академия государственной службы, г. Новосибирск

В данной работе рассматривается динамическая модель экономического роста, основанная на предпосылках: рост валового продукта зависит от времени и степени использования НТП; экономика страны находится в стабильном состоянии с ограниченным уровнем инфляции; инфляция является сдерживающим фактором роста валового продукта; скорость изменения национального валового продукта и индекса цен пропорциональны соответствующим объёмам валового продукта и индекса цен; скорость изменения технических нововведений обратно пропорциональна предельной научно-технической отдаче.

Современное общество стремится к постоянному улучшению уровня и условий жизни, которые может обеспечить только устойчивый экономический рост. Но долговременный экономический рост не является равномерным, а постоянно прерывается периодами экономической нестабильности. Подъёмы и спады уровней экономической активности, следующие один за другим, принято называть деловым или экономическим циклом.

При всем разнообразии точек зрения на конкретный механизм экономического цикла все работы современных экономистов идут по пути, предложенному Й. Шумпетером, который объяснял возникновение долговременных колебаний в экономике неравномерностью НТП [2]. По мнению Шумпетера «нововведениям свойственно нахлынуть приливной волной и затем отступить». Экономический цикл сводится к отливу и приливу нововведений и к тем последствиям, которые отсюда вытекают».

Динамичный рост, основанный на развитии науки, образования и передовых наукоемких отраслей, был продемонстрирован в 80-е – 90-годы – новыми индустриальными странами Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг). В экономически устойчивых странах, таких как Япония, Германия, Италия, Скандинавские страны и Северная Америка, национальный продукт увеличивается более или менее постоянными темпами. Приращение несколько выше среднего показателя роста капитала, труда и ресурсовложений исключительно благодаря технологическим нововведениям. Так по оценкам американского экономиста Э. Денисона, за период 1929-1982 гг. реальный вклад в прирост ВВП США каждого из основных факторов представляет следующую картину, представленную в табл. 1.

[♦] Доцент кафедры Информатики и математики, кандидат физико-математических наук

[♥] Старший преподаватель кафедры Информатики и математики

Таблица 1

Вклад факторов экономического роста в его прирост

Факторы	Вклад данного фактора в прирост ВВП, %
Прирост затрат труда	32
Рост производительности труда, в т.ч.	68
НТП	28
Затраты капитала	18
Образование и профподготовка	14
Экономия на масштабах производства	9
Улучшение распределения ресурсов	8
Законодательно-институциональные и др.	- 9

Но, анализируя экономику США уже 80-тых годов, было получено, что процентный рост выпуска на одного рабочего достигнут на 1/8 за счет увеличения капитала, а на 7/8 за счет технических нововведений [3].

В простейшей модели, опирающейся на производственную функцию, рост валового продукта может быть разделен на три отдельных компонента влияния: рост труда, рост капитала и собственно технические нововведения. Но последние замечания позволяют сделать вывод, что современные производственные функции в первую очередь зависят от уровня научно-технических нововведений в экономике и от уровня образованности и подготовленности рабочих, а не от уровня капиталовооруженности и количества рабочих.

Для продвижения нововведений в экономике необходимы банки, которые выступают, как посредники между желанием осуществить инновацию и возможностью сделать это. Банковский процент является ценой, уплаченной за приобретение новых производительных сил. Предпринимателю требуется дополнительное количество ресурсов, и он предлагает за них повышенную цену, в результате появляется инфляция спроса. Ломается весь ритм кругооборота, вся система цен, издержек и доходов. Кто-то при этом разоряется, но основная масса предпринимателей следует за новатором – и такое «возмущение» системы происходит постоянно. Происходит не просто повышение цен, но и параллельное изменение экономической структуры, переход на новый виток спирали развития. Таким образом, цены оказываются тесно связанным с феноменом экономического развития, а деньги выполняют функцию не просто средства обращения и измерителя ценностей, а играют роль катализатора экономического роста.

Основным интегральным результатом функционирования экономики является национальный валовый продукт Q . Под влиянием различных факторов скорость роста валового продукта изменяется $\frac{dQ}{dt} = \sigma f(Q)Q - g(Q, \pi)\pi$, где π – инфляция. Стимулирующие факторы, способствующие увеличению валового продукта, определяются функцией

$\sigma f(Q)$ показывающей темп роста валового дохода. Из-за ограниченности природных и человеческих ресурсов функция $f(Q)$ должна быть убывающей $f'(Q) < 0$, например, $f(Q) = \alpha_1 - Q$, α_1 – некоторое предельное значение валового продукта, обусловленное возможностями ресурсов. Функция $\pi g(Q, \pi) = \eta Q \pi$ является дестабилизирующим фактором роста валового национального продукта. Расчет скорости роста валового продукта основан на аналогии молекулярных столкновений и межпопуляционных взаимодействий. Неустойчивость экономики обусловлена инфляцией π индекса цен P .

Инфляция является убывающей функцией от индекса цен, и может быть представлена, например, $\pi = \gamma - \omega P$, где $\pi = \frac{1}{P} \cdot \frac{dP}{dt}$, γ – предельное значение уровня инфляции.

Предположим, что скорость изменения научно-технических нововведений A обратно пропорциональна предельной научно-технической отдаче $\frac{\partial Q}{\partial A}$, а сдерживающим фактором является амортизация нововведений

$\frac{dA}{dt} = \chi \frac{\partial A}{\partial Q} - \delta A$, где δ – износ (темп амортизации), χ – коэффициент про-

порциональный скорости прироста валового продукта, $\frac{dA}{dt}$ – скорость

внедрения научно-технических нововведений. Учитывая вышеприведенные рассуждения, получаем систему из уравнений:

$$\begin{cases} \frac{dQ}{dt} = \sigma Q(\alpha - Q) + \beta P Q + \mu \frac{\partial^2 Q}{\partial A^2}, \\ \frac{dP}{dt} = P(\gamma - \omega P) + \eta \frac{\partial^2 P}{\partial A^2}, \\ \frac{dA}{dt} = \chi \frac{\partial A}{\partial Q} - \delta A, \end{cases}$$

которая описывает зависимость валового продукта и индекса цен от технических нововведений и времени, с граничными и начальными условиями $Q(A, 0) = Q_0(A)$, $P(A, 0) = P_0(A)$, $A(0) = A_0$, $Q'(A_0) = \tilde{Q}$, $P'(A_0) = \tilde{P}$. В

этой системе уравнений $\alpha = \alpha_1 - \frac{\eta \gamma}{\sigma}$ и может иметь любой знак, $\beta = \eta \omega$

– положительная величина. Рассмотрим стационарный режим в предположении, что предельная норма отдачи $-\frac{\partial Q}{\partial A}$ и $\frac{\partial P}{\partial A}$ – предельная стоимость нововведений однородные функции по A , т.е. диффузионные члены равны нулю.

Полученная система имеет четыре стационарных точки. В точках $P_1 = Q_1 = 0$, $A_1 = \frac{\chi}{\delta} \frac{\partial A}{\partial Q}$; $P_2 = \frac{\gamma}{\omega}$, $Q_2 = \alpha - \beta \frac{\gamma}{\omega}$, $A_2 = \frac{\chi}{\delta} \frac{\partial A}{\partial Q}$ – система неустойчива, а в точке $P_3 = 0$, $Q_3 = \alpha$, $A_3 = \frac{\chi}{\delta} \frac{\partial A}{\partial Q}$ система устойчива, если $\alpha > 0$, $\frac{P'}{Q'} > \frac{\chi + \gamma}{(\chi + \delta)\beta}$, $\alpha + \delta > \gamma$ и $P_4 = \frac{\gamma}{\omega}$, $Q_4 = 0$, $A_4 = \frac{\chi}{\delta} \frac{\partial A}{\partial Q}$ устойчивость узла достигается при выполнении неравенств $\chi > \gamma$, $\alpha + \frac{\gamma}{\omega} \beta > 0$, $\delta + \gamma > \alpha + \frac{\gamma}{\omega} \beta$.

Полная производная Q по времени имеет вид $\frac{dQ}{dt} = \frac{\partial Q}{\partial t} + \frac{dA}{dt} \frac{\partial Q}{\partial A}$, поэтому в предположении, что диффузии индекса цен нет, исходная система сводится к двум уравнениям:

$$P(A, t) = \frac{\gamma P_0(A) e^{\gamma t}}{\varpi P_0(A) e^{\gamma t} - \varpi P_0(A) + \gamma}.$$

$$\frac{\partial Q}{\partial t} = -\chi + \delta A \frac{\partial Q}{\partial A} + Q \left(\alpha + \beta \gamma \frac{P_0(A) e^{\gamma t}}{\varpi P_0(A) e^{\gamma t} - \varpi P_0(A) + \gamma} - \sigma Q \right) + \mu \frac{\partial^2 Q}{\partial A^2}$$

Последнее уравнение можно рассматривать, как уравнение для динамической производственной функции, зависящей, от времени и научно-технических нововведений.

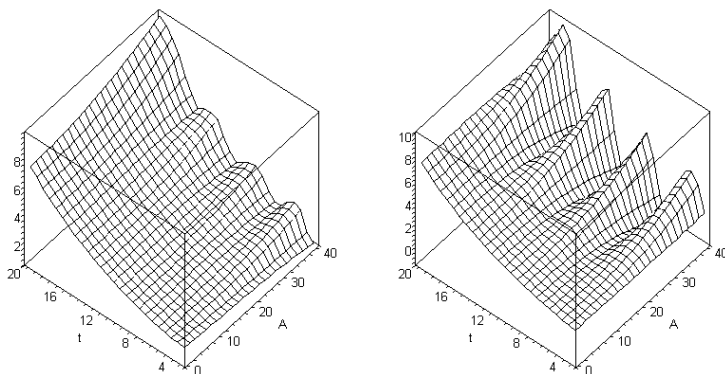


Рис.1. Циклическое развитие экономики

Модельные расчеты позволили построить имитацию изменения валового продукта для некоторой абстрактной экономики. На рисунках показано, что при небольшом уровне нововведений в экономике, рост валового продукта равномерно увеличивается. После достижения некоторого уровня НТП идет циклический рост с характерными бумами и зстоями в производстве.

На первом рисунке темп ввода и амортизации нововведений идет в 10 раз медленнее, чем на втором. Ускоренное внедрение и амортизация нововведений приводит к более нестабильной ситуации в экономики, что связано с более частой перестройкой производственных циклов, переобучения рабочих и т.п. Высота взлетов и падения объемов производства связана с коэффициентом χ , чем больше χ , тем сильнее амплитуда колебаний в экономике и тем больший объем производства может быть достигнут.

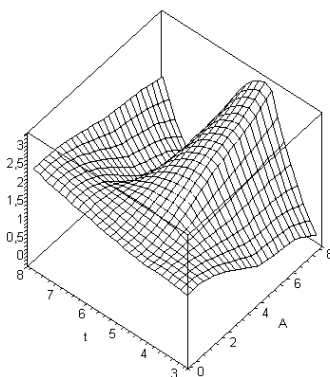


Рис. 2. Влияние смены технологий на валовый продукт

Переход от одной технологии к другой, в начальные моменты времени, также вызывает волновые эффекты (рис. 2). Нарушения, возникающие из нововведений, не могут рассосаться постепенно, на ходу, потому что почти все из них носят капитальный характер. Они рассматривают существующую систему и вызывают необходимость особого процесса приспособления. В период рецессии экономическая система переходит к новому состоянию равновесия, следующему за нарушениями, вызванными бумом. Период депрессии можно определить как период, на протяжении которого завершается приспособление к новой промышленной ситуации, которая создаётся в предшествующий период внедрения нововведений. Перестройка системы является неизбежной. Мы приходим к выводу, что множество нововведений, появляющихся в период процветания, является как раз тем самым фактором, который нарушает равновесие и настолько из-

меняет условия промышленной жизни, что после этого неизбежно наступает период перестройки цен, стоимостей и производства.

Модель позволяет поддержать сторонников теории нововведений и сделать вывод, что экономические циклы происходят оттого, что новые технологии (будь то паровой двигатель, атомная энергетика или использование персональных компьютеров) вытесняют старые – разрушаются технологические цепочки, исчезают рабочие места и происходят другие подобные неприятности, а после создания новых технологических звеньев идет очередной подъем экономики с более высокой амплитудой.

Список литературы:

1. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: «ВлаДар», 1993.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
3. Samuelson P., Nordhaus W. Economics, 1989. – P. 863-864.

ТНК КАК ОСОБЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

© Кузнецова А.А.*

**Саратовский государственный университет
им. Н.Г. Чернышевского, г. Саратов**

Современный этап постиндустриального развития мировой экономики характеризуется стремительным развитием процессов глобализации. В качестве одного из наиболее важных институтов в структуре международных экономических отношений, включенных в процессы глобализации, выступают транснациональные корпорации (ТНК), одновременно являясь и фактором развития глобализационных процессов и их следствием. Данная статья посвящена исследованию ТНК в качестве особого института экономических отношений, поскольку современное развитие экономической науки позволяет рассматривать данные структуры именно с институциональной точки зрения.

На пороге третьего тысячелетия формируется новая модель мировой экономики, выступающая в качестве многомерных экономических взаимосвязей и взаимодействии, опирающихся на сложное сочетание меха-

* Ассистент кафедры Туризма и культурного наследия

низмов конкуренции, кооперации и партнерства на макро- и микроуровнях, переплетение нарождающегося глобального рынка и сохраняющихся национальных и локальных рынков. В этих условиях существенно усложнилась институциональная структура международных экономических отношений – системы хозяйственных связей между физическими и юридическими лицами разных стран. Отличительной чертой этой структуры является множественность составляющих ее экономических институтов. Они, в свою очередь, делятся на две основные группы:

- первая группа – взаимодействующие бизнес-структуры (хозяйствующие субъекты) – конкретные экономические операторы (фирмы), непосредственно осуществляющие предпринимательскую деятельность;
- вторая группа – совокупность институтов, которые регулируют деятельность хозяйствующих субъектов и отношения между ними и реализуют экономическую политику на отраслевом, региональном, национальном, межгосударственном и наднациональном уровнях [1, С. 14].

На современном этапе постиндустриального развития мировой экономики главными проводниками процессов глобализации и ключевыми хозяйствующими субъектами в институциональной структуре мирового хозяйства выступают крупные производственно-сбытовые объединения – транснациональные корпорации (ТНК). В сущности, ТНК можно определить как международно-оперирующие фирмы, которые имеют подразделения в нескольких странах и управляют ими на основе такой системы принятия решений, которая позволяет им проводить согласованную политику и общую стратегию, распределяя между собой ресурсы, технологию, ответственность для достижения наивысшего результата.

Для отнесения корпораций к транснациональным обычно применяют следующие критерии:

- число стран, в которых действуют корпорации (минимум составляет от двух до шести и более);
- определенный размер капитализации, которого достигла корпорация; минимум доли иностранных операций в доходах или продажах корпорации (как правило, 25 %);
- владение не менее 25 % голосующих акций в трех или более странах;
- интернациональный состав персонала [2, С. 31].

Специфической особенностью транснационального бизнеса является то, что ТНК имеют возможность учитывать потребности мирового рынка и в значительной степени формировать спрос на свою продукцию до начала ее производства. Это, по мнению М.П. Бортовой, свидетельствует о том, что господство ТНК на мировых рынках складывается как их господ-

ство в мировом производстве [3, С. 10]. Формируя межнациональные производственные комплексы, ТНК получают возможность шире использовать преимущества международного разделения труда и международной кооперации производства, также оказывать влияние на весь характер международных экономических отношений, в том числе и на состояние транснационального бизнеса.

Исходя из этого, ТНК можно рассматривать в качестве особого института экономических отношений, способного лоббировать интересы глобальной экономики, получившего возможность определять развитие важнейших отраслей мирового хозяйства, а также способствовать серьезным институциональным трансформациям в структуре национальных экономик принимающих стран. Вследствие подобной специфики функционирования ТНК, в дискуссии на Мировом социалистическом веб-сайте профессор М. Чоссудовский высказал мнение, что корень зла глобализации – это, как раз, наднациональный характер ее основных институтов, в том числе и транснациональных корпораций [4, С. 21]. Действительно, ТНК как особые институты экономических отношений в значительной степени влияют как на институциональные структуры национальных экономик, так и на изменение институциональной среды международных экономических отношений. Тем не менее, для более ясного понимания понятия ТНК в качестве экономического института и специфики его функционирования в данном качестве, необходимо обратиться к рассмотрению самого понятия институт.

Согласно Дугласу Нурту, любой институт – экономический, социальный, культурный – есть правило игры в обществе, дополненное механизмом принуждения к его исполнению. Согласно его точке зрения, «институты включают в себя как формальные, так и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), так и определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других» [5, С. 7].

Рассматривая институты с точки зрения совокупности ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности, можно определить их в качестве господствующих и стандартизированных общественных привычек. Помимо привычек важную роль играют правила, то есть совокупность общепризнанных предписаний. Природа же правил, составляющих существо институтов, по мнению современных институционалистов, позволяет разделить их на формальные и неформальные. Формальным институтам соответствуют формальные правила, санкции за нарушение которых носят организованный характер. Напротив, неформальным институтам соответствуют правила неформальные, и наказание за отклонение от них реализуется спонтанным образом [6, С. 102].

Неформальные институты возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и в большинстве случаев являются культурой. Возникая как средство координации человеческого взаимодействия, неформальные ограничения являются продолжением и развитием формальных правил, социально санкционированными нормами поведения, а также, внутренними, обязательными для исполнения стандартами поведения. Формальные институты рассматриваются чаще всего в одном контексте с правами собственности. Формальные институты могут быть внешними (устанавливающие в хозяйственной системе основные правила, например, институт собственности) и внутренними, которые делают возможными сделки между субъектами, снижают степень неопределенности и риска, уменьшают трансакционные издержки (например, договора, платежные или кредитные средства).

ТНК, в свою очередь, есть ни что иное, как установленные правила игры в глобальном экономическом пространстве, усиленные механизмами принуждения к их исполнению. К примеру, особенностью современных ТНК является то, что ими используется в некотором смысле «двойной стандарт»: с одной стороны, ТНК кровно заинтересованы в дальнейшей либерализации и демократизации мирового экономического пространства, с другой – законы свободного рынка, действующие в глобальном масштабе, не работают внутри ТНК, где фактически реализуется плановое хозяйство, устанавливаются внутренние цены, определяемые стратегией корпорации, а не рынком [7, С. 8]. Более того, проникая на национальный рынок принимающей страны корпорации, осуществляют импорт институтов – тех самых «правил игры» (норм трудового и антимонопольного законодательства, принципов налогообложения, принципов маркетинга и менеджмента, практик заключения контрактов и т.д.), которые сформировались в развитых странах. Меняется и сама институциональная среда, в которую ТНК привносят новую систему права, морали, этики и соответствующих им непротиворечивых формальных и неформальных институтов.

В качестве формальных институтов, «импортируемых» транснациональными компаниями могут выступать, к примеру, усовершенствованные принципы маркетинга и менеджмента. Развивающиеся страны и страны с переходным типом экономики, стремительно вовлеченные в процессы глобализации мировых экономических отношений, как правило, не обладают эффективными системами маркетинга и менеджмента и вынуждены заимствовать передовые технологии по проведению маркетинговым исследованиям и перенимать управленческий опыт. С одной стороны, это позволяет экономить время и финансы на собственные разработки и исследования данных механизмов, с другой – ведет к унификации «правил игры», посредством стирания национальной специфики ведения бизнеса.

В рамках неформальных «импортируемых» ТНК институтов можно рассматривать корпоративную культуру компании, которая представляет собой систему общих ценностей и убеждений, позволяющую членам организации понимать ее задачи и порождающая правила поведения в ней. В некоторых компаниях она может быть низкой, в других – хорошо управляемых компаниях, носителем ее культуры выступает каждый сотрудник. Высокая корпоративная культура помогает организациям с двух сторон. С одной стороны она определяет поведение служащих, с другой – служит чувством цели и побуждает их хорошо относиться к своей компании. Корпоративная культура служит своего рода веществом, прочно скрепляющим организацию. Вообще, понятие корпоративной культуры для большинства развивающихся стран является понятием абсолютно новым, и ее формирование в компании осуществляется по западному аналогу, привнесенному опытом зарубежных ТНК.

Следовательно, ТНК – это институт, в рамках которого функционирует множество институтов. Это продукт взаимодействия множества институтов, появившихся в определенный исторический период времени и обладающих высокой степенью влияния на процессы как экономического, так и политического характера. Также в этом ключе, ТНК могут рассматриваться нами не только в качестве особого института экономических отношений, но и уникальной институциональной среды, поскольку институциональная структура ТНК включает в себя как формальные, так и неформальные институты.

Напомним, что формальными институтами во внутренней среде корпорации являются документы, определяющие основные цели и формы деятельности сотрудников корпорации; неформальные институты представляют собой не документарные правила поведения, традиции и формы взаимоотношений во внутренней и внешней среде корпорации; а механизмами по соблюдению правил являются службы организации, в функции которых входит регламентация поведения и контроль за соблюдением правил в корпорации [8, С. 67].

В этом контексте, рассматриваемые ТНК являются уникальным институтом современных экономических отношений, сочетающим в себе совокупность как формальных, так и неформальных правил игры в обществе, дополненных механизмом принуждения к их исполнению.

Список литературы:

1. Полякова В.В., Щенина Р.К. Мировая экономика и международный бизнес. – М.: Кнорус, 2008. – 288 с.
2. Полякова В.В., Щенина Р.К. Мировая экономика и международный бизнес. – М.: Кнорус, 2008. – 288 с.

3. Бортова М.П. Современные проблемы транснационализации производства и капитала // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 8-15.
4. Сенчагов В.К. Глобализация: позиция России // Всероссийский экономический журнал. – 2002. – №2. – С. 21-36.
5. Норт, д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6-17.
6. Веблен Т. Теория праздного класса. – М., 1984. – 300 с.
7. Бортова М.П. Современные проблемы транснационализации производства и капитала // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 8-15.
8. Грубов А.П. ТНК как субъект экономической глобализации / А.П. Грубов // Состояние и эффективность использования ресурсов АПК Р: труды международной научно-практической конференции НАЭКОР. – Т. 3. Раздел VII. Резервы повышения эффективности функционирования предприятий АПК. – Оренбург: ОГАУ. 2005. – С. 67-69.

ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

© Серебренников С.В.[♦]

Администрация г. Братска Иркутской области, г. Братск

В статье рассматриваются сущность и виды экономической состоятельности предприятий в рыночной экономике

Важнейшее значение для повышения инвестиционной привлекательности предприятий является обеспечение их экономической состоятельности, которая представляет собой их способность успешно функционировать в нестабильной рыночной среде и осуществлять расширенное воспроизводство.

Видами экономической состоятельности предприятий являются их производственная, социальная, финансовая, рыночная и экологическая состоятельность.

Экономическая состоятельность предприятий является предпосылкой, основой и результатом индивидуального воспроизводства, осуществляемого на предприятиях. В процессе воспроизводства воспроизводятся на прежней или новой основе элементы производительных сил, экономических отношений и создаваемая на предприятиях продукция.

[♦] Глава Администрации

Критерии и показатели видов экономической состоятельности предприятий показаны в табл. 1.

Таблица 1

**Критерии и показатели видов экономической
состоятельности предприятий**

Виды экономической состоятельности	Критерии состоятельности	Показатели состоятельности
1. Производственная состоятельность	Производственная мощность предприятия, его способность добиться планируемого объема производства продукции	1. Стоимость основного капитала и его доля в общей сумме активов 2. Коэффициент износа основного капитала 3. Рентабельность капитала
2. Социальная состоятельность	Качество и уровень использования (отдача) человеческого капитала работников предприятий	1. Накопленная стоимость человеческого капитала работников предприятия 2. Среднемесячные доходы работников предприятия 3. Обеспеченность квалифицированными работниками 4. Уровень развития социальной инфраструктуры
3. Финансовая состоятельность	Рентабельность предприятий и доля собственных средств в общей сумме финансовых источников	1. Рентабельность производства 2. Величина собственных средств и их доля в общей сумме источников 3. Общий коэффициент покрытия 4. Доля собственных оборотных средств в общей их сумме 5. Сумма и доля неплатежей
4. Рыночная состоятельность	Доля рынка основной продукции предприятия	1. Занимаемая предприятием доля рынка основной продукции 2. Объем рыночного спроса на продукцию предприятия 3. Расходы на маркетинг и их окупаемость
5. Экологическая состоятельность	Степень соответствия экологического состояния нормативам	1. Расходы на охрану окружающей среды

Основными экономическими условиями создания и деятельности предприятий различных организационно-правовых форм являются условия, позволяющие предприятиям осуществлять эффективное расширенное воспроизводство, постоянно достигать основную цель хозяйствования – получение прибыли. К таким условиям относится наличие у предприятия соответствующей материально-технической базы и производственных ресурсов, а также финансовых средств, применение соответствующих технологий, организации производства, квалифицированного персонала и др.

При соединении на предприятии в определенных пропорциях различных производственных факторов осуществляется процесс воспроизводства, призванный обеспечить достижение стратегических и тактических целей хозяйствующего субъекта, нейтрализовать неблагоприятное воздействие внешней среды на результаты хозяйствования.

В теории и практике воспроизводства необходимо учитывать общественно-нормальные экономические условия воспроизводства.

В условиях командно-административной системы таковыми в большинстве считались среднеотраслевые условия, обеспечивающие среднеотраслевой уровень фондообеспеченности, трудообеспеченности и рентабельности продукции и производства. Однако в сложных условиях переходной экономики положение существенно меняется. По многим видам продукции формируются локальные, региональные рынки, чему способствует резкое удорожание транспортных расходов в условиях инфляции.

За годы рыночных реформ существенно выросло число убыточных предприятий в основных отраслях экономики страны (табл. 2).

Такое положение вызвано, прежде всего, макроэкономической нестабильностью, ухудшением экономических условий хозяйствования в отраслях материального производства.

Особенно негативно на положении предприятий сказывается резкий рост цен на продукцию и услуги естественных монополий (прежде всего, на электроэнергию, нефтепродукты и грузовые перевозки), а также высокие налоги и дорогие кредиты.

Таблица 2

Удельный вес убыточных предприятий основных отраслей экономики России (в % от общего числа предприятий)

	1992 г.	1995 г.	2000 г.	2006 г.
Всего в экономике	15,3	34,2	39,8	32,5
Промышленность	7,2	26,4	39,7	32,7
Электроэнергетика	6,6	13,6	41,2	50,5
Машиностроение и металлообработка	4,9	24,4	33,1	22,0
Легкая промышленность	12,8	41,9	46,3	39,0
Пищевая промышленность	5,6	19,2	43,6	37,2
Сельское хозяйство	14,7	55,0	50,7	35,9
Строительство	7,6	17,7	37,2	28,0
Транспорт	20,7	31,5	44,1	39,0

Источник: Российский статистический ежегодник. Статистический сборник. – М.: Госкомстат. – 2005. – С. 637; Российский статистический ежегодник. – Статистический сборник. – М.: Росстат. – 2007. – С.676.

В современных условиях успешная производственно-хозяйственная деятельность предприятия во многом зависит от выбранных и отраженных в бизнес-плане приоритетах.

По мнению диссертанта, такими приоритетными направлениями деятельности предприятий, в наибольшей мере содействующих достижению их экономической состоятельности, можно назвать:

- активную маркетинговую деятельность, глубокое и оперативное изучение рыночной конъюнктуры, спроса и предложения, цен и других данных, а также перестройка всех сторон работы предприятия с учетом требований маркетинга;
- установление и укрепление длительных прямых связей с поставщиками ресурсов и покупателями готовой продукции, резкое уменьшение посредничества;
- широкое применение режима экономии, энерго-, ресурсосберегающих технологий;
- улучшение специализации производства, гибкое изменение ассортимента выпускаемой продукции с учетом рыночного спроса;
- коренное повышение качества производимой продукции и оказываемых услуг;
- значительное улучшение организации труда и производства, обеспечение пропорциональности между подразделениями и службами предприятия, стадиями и сроками технологического процесса;
- усиление экономического стимулирования работников с оплатой по конечным результатам работы.

В условиях рыночной экономики устойчивость предприятия в информационно-экономическом пространстве обеспечивается им самим в процессе хозяйствования.

Главным условием инвестиционной привлекательности предприятия является его высокая прибыльность (рентабельность). О рентабельности

- повышать рентабельность производства и предприятий;
- расширять инновационную деятельность предприятий;
- повышать деловую активность предприятий и др.

Экономическую состоятельность каждое предприятие может обеспечить, поддерживать и укреплять, прежде всего, через высокую деловую активность. Именно деловая активность всех предприятий и предпринимателей выступает двигателем социально-экономического прогресса в рыночной экономике.

Деловая активность организаций характеризуется как мотивированный макро- и микроуровнем управления процесс хозяйственной деятельности организаций, направленной на обеспечение положительной динамики производства конкурентоспособных товаров и услуг, увеличение трудовой занятости и эффективного использования ресурсного потенциала в целях увеличения прибыли и удовлетворения социально-экономических интересов работников.

Деловая активность есть созидательная способность обеспечивать конкурентоспособность и положительную динамику объемов производства, прибыли, других показателей эффективности, умело капитализируя необходимые ресурсы, глубоко адаптируясь к изменениям рыночной среды, прогнозируя и предупреждая угрозы спада и кризисных проявлений.

Следует выделить производственную, инвестиционную, инновационную и коммерческую активность предприятий по фазам делового цикла. Существует тесная взаимосвязанность данных направлений деловой активности предприятий.

Значительную роль в мобилизации инвестиционных ресурсов предприятий играют интегрированные инвестиционные объединения. Участие предприятий в их деятельности повышает их инвестиционную привлекательность.

Интегрированные инвестиционные объединения представляют собой форму организации хозяйствующих субъектов и рыночной инфраструктуры, основанных на объединении активов, капиталов и управления участников с целью улучшения их обеспечения инвестиционными ресурсами.

Список литературы:

1. Бондарев В.Ф., Козик А.В. Инвестиционный потенциал предприятий. – Орел: ОрелГТУ, 2002.
2. Бочарова И.Ю. Внутрифирменные экономические интересы: теория и методология. – Орел: ОрелГТУ, 2004.

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ

© Симонова Е.В.♦, Белкин О.А.♥

Орловский государственный институт экономики и торговли,
Орловский государственный университет, г. Орёл

В статье рассмотрены характерные черты предпринимательского потенциала России в современных условиях.

В современных условиях характер предпринимательского потенциала России обусловлен переходным состоянием российской экономики. С одной стороны, Россия продемонстрировала способность к быстрому формированию предпринимательской инфраструктуры и самого класса

♦ Старший преподаватель кафедры «Маркетинг»

♥ Аспирант кафедры «Теория и история экономики»

предпринимателей, тем более что сами эти понятия на протяжении многих предшествовавших десятилетий воспринимались в стране исключительно негативно. За 90-е гг. в России образовались тысячи рыночных институтов, возникли миллионы частных собственников.

С другой стороны, многие рыночные структуры остаются крайне несовершенными и неэффективными, например рынок ценных бумаг (фондовый рынок). Сохраняется весьма заметной доля государства, как в национальном богатстве, так и в собственности акционированных и приватизированных предприятий. Есть все основания полагать, что в силу многих исторических и культурных традиций Россия сохранит значительный государственный сектор и в будущем. Весьма велика будет и роль государственного регулирования в экономике. При этом одной из характерных черт переходной экономики России является тесное переплетение частного и государственного капитала, заметная роль государственного аппарата, а значит, и государственного предпринимательства. Одновременно с этим продолжает оставаться сильная зависимость частных предпринимателей (как сохранивших свои позиции прежних директоров приватизированных государственных предприятий, так и новых менеджеров, возглавивших вновь созданные коммерческие структуры) от органов государственного управления и их многочисленных чиновников, имеющих огромные возможности контроля за деятельностью частного бизнеса, его разрешения или запрещения, часто небескорыстно.

Следует также отметить специфику состава формирующегося российского предпринимательского класса. Согласно проведенным исследованиям, около 60 % российский бизнес – элиты являются выходцами из прежней советской номенклатуры (партийной, комсомольской, хозяйственной) со всеми присущими ей традициями клановой закрытости, специфической моралью и привычкой функционировать в контролируемой государством высокомонополизированной экономике. Одна часть этих кадров сумела адаптироваться к требованиям рынка, успешно осваивает новые знания и стиль поведения, другая – продолжает руководить предприятиями и фирмами во многом по старинке, полагаясь главным образом на личные связи и покровительство государственных чиновников.

Пестрым является и «неноменклатурный» сегмент российского предпринимательства: здесь и рядовые граждане, прежде всего молодежь, активно работающая в бизнесе (в основном в розничной и «челночной» торговле, не требующей значительного первоначального капитала, в посреднических услугах), и высококвалифицированные специалисты, открывающие консультативные фирмы, например, в области управления, подготовки кадров, программного обеспечения.

Одним из препятствий в оказании действенной поддержки малым предприятиям является в настоящее время отсутствие или недостаток эф-

фективной инфраструктуры, обеспечивающей их деятельность. Крупные предприятия создают себе инфраструктуру сами – учебные центры, маркетинговые и юридические подразделения, физическую инфраструктуру (подъездные пути, инженерные сети и проч.), открывают представительства и магазины, создают собственные банки и социальные объекты для своих служащих. Но правила на рынке одинаковы для всех. Следовательно, чтобы конкурировать и не попадать в неприятные ситуации, руководитель малого предприятия должен иметь возможность проконсультироваться у опытного юриста, провести маркетинговые исследования, реализовать товар с помощью сбытовой сети.

Как показал анализ, инфраструктура поддержки субъектов малого предпринимательства во многих регионах в основном представлена органами государственной власти. Поэтому в настоящий момент необходимо развитие негосударственной системы поддержки предпринимательства, которая позволит, с одной стороны, привлечь дополнительные ресурсы самих предпринимателей, путем оказания им платных консультационных услуг, с другой стороны, снизить стоимость этих услуг для предпринимателей за счет компенсации части затрат на эти услуги из бюджетных средств. Предоставить такую возможность, причем на доступных условиях, призван инфраструктурный комплекс поддержки предпринимательской деятельности в регионах.

Список литературы:

1. Смирнов В.Т., Побережный П.А. Интерактивный бизнес и транзакционные издержки. – Орел: ОрелГТУ, 2005.
2. Лапуста М.Г. Предпринимательство. – М.: Экономика, 2002.

О РЕГУЛИРОВАНИИ ТАРИФОВ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ

© Шевляков А.В.[♦], Пегин О.И.[♥]

Орловский государственный технический университет,
Орловский государственный университет, г. Орёл

В статье рассмотрены подходы к регулированию тарифов на электроэнергию в условиях реформирования РАО ЕЭС.

[♦] Аспирант кафедры «Экономическая теория и управление персоналом»

[♥] Аспирант кафедры «Теория и история экономики»

Существующее государственное ценовое регулирование электроэнергетики показал ее низкую эффективность в решении задач по построению конкурентного рынка электроэнергии. Одна из причин этого заключается в том, что электроэнергетика России, как и за рубежом, прошла несколько стадий совершенствования организационных структур.

Из-за технологических особенностей, когда потребление электроэнергии невозможно без электросетей, соединяющих потребителей с источником электроэнергии, а производство и потребление электроэнергии происходят одновременно и являются неразрывным процессом, электроэнергетика сформировалась как вертикально интегрированная система. Эта структура была признана потребителем как технологически простой механизм, «понятный» для экономических отношений. Схема энергоснабжения, при которой потребитель покупал электроэнергию в точке присоединения к сети по тарифу, объединившему в себе затраты на производство и передачу электроэнергии, также признавалась удобной для практического пользования.

С замедлением присоединения новых потребителей и ростом энергопотребления, влияние эффекта масштаба снизилось. Стали проявляться негативные стороны нерегулируемой монополии, в частности увеличение темпа роста тарифов, что, естественно, стало беспокоить потребителя.

Сложилась парадоксальная ситуация: рыночная экономика под влиянием конкуренции ищет пути снижения издержек, в то время как электроэнергетика под прикрытием госрегулирования не только не заботится о снижении издержек, но и злоупотребляет недостатками госрегулирования. В отдельных странах вертикально интегрированные структуры сохранились, но произошло разделение счетов, а следовательно, отчетности по видам деятельности: генерация, передача электроэнергии, распределение электроэнергии и сбыт электроэнергии. Естественно-монопольным видом деятельности на сегодняшний момент является только передача электроэнергии.

В этой связи на современном российском рынке электроэнергии остаются две проблемы: открытие электросетей для полноценной конкуренции, что достигается за счет проведения мероприятий по устранению в сетях очагов неэффективности, и передача эффекта от конкуренции в генерации непосредственно потребителю путем наделения потребителя правом доступа к сетям. Это право может быть предоставлено ему как непосредственно, так и за счет учреждения большого количества конкурирующих за производителей и потребителей энергосбытовых компаний.

Отсутствие опыта ценового регулирования поставило госрегулирование в России в условия невозможности применения иных методов регулирования, кроме как метода экономически обоснованного одноставочного тарифа, в котором без выделения совмещены цены генерации и услуг

по передаче. Такой тариф не дает возможности потребителю выявить и подавить очаги неэффективности и несет в себе скрытое перекрестное субсидирование.

В то же время следует отметить, что уже на первых порах развития госрегулирования крупные и энергоемкие потребители в России преодолели сопротивление энергосистем и регулирующих органов и стали субъектами оптового рынка, отделив свое потребление от энергосбытовых компаний и получив возможность покупать электроэнергию на оптовом рынке, включая выбор выгодных для них электростанций. Эти немногие потребители стали пользователями сетей и приступили к анализу возможности удешевления для себя цепи передач электроэнергии. Их опыту последовали некоторые другие потребители, организовавшие свои отраслевые энергосбытовые компании (в частности, Транснефтьсервис). Однако количество таких энергосбытовых компаний мало, и методы их работы не соответствуют поставленным целям по причине несовершенства нормативно-законодательной и методической баз.

Потребителя необходимо привлечь к формированию тарифной политики и разработке решений об инвестициях в сети путем индивидуального повышения тарифов на услуги по передаче электроэнергии для данного потребителя или группы потребителей для устранения «узких» сечений и очагов неэффективности. Кроме того, доступ к сетям необходимо предоставить и самим электростанциям, в том числе к сетям потребительских рынков в центрах нагрузок. Появление независимых высокоэффективных электростанций в центрах потребления создаст противовес усилению «узких» сечений.

Основной недостаток действующей тарифной политики заключается в стремлении сохранить старый метод ценообразования, по которому потребитель получает в неразделенном виде «смесь» цены 1 кВтч электроэнергии и тарифа за услугу по передаче в одноставочном тарифе.

На сегодняшний момент тариф на услуги по передаче в структуре совокупного одноставочного тарифа на электроэнергию (в точке потребления) превышает 50 %. Таким образом, эффект введения конкуренции в генерации у потребителя останется заниженным более, чем в два раза. Поэтому на данный момент рынок электроэнергии работает неэффективно по двум причинам: неэффективно работает его значимая составляющая – передача электроэнергии, и методическая база государственного регулирования тарифов на услуги по передаче не соответствует современной структуре отрасли и системам ее управления.

Электросети могут и должны работать в открытом для конкуренции режиме без государственного регулирования. Для этого необходимо открыть сети для пользования как потребителем, так и производителем электроэнергии. После открытия сети для конкуренции и устранения оча-

гов неэффективности, сеть сможет перейти на работу по долгосрочным договорам с полной ценовой либерализацией.

Одноставочный тариф на электроэнергию для потребителя может и должен формироваться без включения в его состав расходов по содержанию электросети. Тарифы на услуги на передаче должны формироваться в виде абонентной платы за пользование сетями независимо от заявленных и фактически получаемых мощностей и энергии и оплачиваться по показаниям счетчика, а как 1/12 годовой платы по величине доступа к сети (присоединенная мощность потребителя, соответствующая доступу к сети).

В мировой практике разработан механизм опосредованного привлечения бытовых хозяйств к решению вопросов тарифообразования, когда этими вопросами от имени мелких потребителей занимаются независимые энергосбытовые компании. Иногда эту работу берет на себя гарантирующий поставщик.

Опыт построения конкурентного рынка показывает, что чем больше энергосбытовых компаний работает на потребительском рынке, тем эффективнее конкуренция на оптовом рынке и тем активнее решаются вопросы повышения эффективности распределительных сетей. По нашему мнению, в каждом узле потребления (город или несколько населенных пунктов, питающихся от одной подстанции) по инициативе всех мелких потребителей может быть учреждена своя муниципальная энергосбытовая компания. Именно независимые энергосбытовые компании смогут организовать решение задач по удешевлению тарифов на передачу электроэнергии, а также решение вопросов по поиску дешевой энергии для потребителей. Потребители с мощностью 25 МВт и выше способны сами решать свои тарифные проблемы, поскольку им предоставлено право доступа к оптовому рынку.

В отечественной практике отдельный потребительский рынок обслуживается не одной, а несколькими электросетями. Это приводит к завышенным расходам на услуги по распределению энергии (сказывается эффект масштаба). По нашему мнению, на потребительских рынках необходимо применить элементы регулирования по методу условной конкуренции.

Отдельным фактором тарифной политики в электросетях является фактор потерь. Как мы полагаем, нагрузочные потери необходимо исключить из тарифов на услуги по передаче и перенести в двусторонние договоры купли-продажи электроэнергии и оплачивать их по нормативным формулам, исходя из показаний электросчетчиков. Это исключило бы финансовые «перекосы» при отклонении потоков энергии в сетях от тех величин, которые были приняты при расчете нормативных потерь. Наряду с этим предлагается ввести применявшийся в практике ранее контроль

над уровнем потерь в сетях по методу эквивалентного сопротивления сетей, что повысило бы финансовую ответственность сетей за нерациональные режимы их работы.

Расчет потерь следует вести не по тарифным классам напряжения, а по цепочкам передачи, что позволит выявить нерациональные схемы и очаги с повышенными потерями. Данный фактор устранил бы скрытое перекрестное субсидирование и стимулировал бы инвестиционный интерес со стороны потребителей к очагам повышенных потерями в сетях.

Действующая затратная модель тарифного регулирования в сетях ориентирована не на параметры надежности и качества энергоснабжения, а на объем услуг. Эта модель не соответствует фактическому объему услуг, так как в ней применяется заявленная мощность как параметр режима работы электростанций вместо присоединенной мощности как параметра объема работ по эксплуатации сети. Модель не учитывает в тарифах различия в стоимости обслуживания потребителей с разными категориями надежности и вводит перекрестное субсидирование.

Нужна модель перехода от затратного метода регулирования тарифов на услуги по передаче электроэнергии к гибкому регулированию для решения насущных вопросов передачи. Регулирование передается в руки субъектов регулирования в рамках договорных отношений с потребителями под контролем органов госрегулирования. Контроль осуществляется по параметрам качества и надежности энергоснабжения, перечень которых устанавливается регулирующим органом.

Для перехода к такой модели необходимо сделать следующие шаги:

1. Орган госрегулирования устанавливает экономически обоснованный тариф по методике, в которой устранены все отмеченные в работе недостатки регулирования, и определяет уровень прибыли, обеспечивающий установленный перечень параметров качества и надежности.

2. Осуществляется передача полномочий по формированию меню тарифов от органа госрегулирования субъекту регулирования и потребителям в рамках договорных отношений. Одноставочный тариф формируется по цене генерации. На базе этого тарифа формируются двухставочные и зонные цены на электроэнергию. Тариф на услуги по передаче в одноставочный тариф не входят. Он применяется отдельно, как и тарифы на иные услуги, если они не учтены в цене генерации. Регулирование передается субъекту регулирования по методу ценовых лимитов «RPI-X». Принимая во внимание тот факт, что объем услуг, будет определяться по присоединенной мощности регулирование по фактору изменения объема услуг будет либо незначительным, либо индивидуальным, поскольку новые потребители не должны повышать тарифы для действующих потребителей.

3. Устанавливается методы контроля за параметрами надежности и качества, и вводится контроль за прибылью в зависимости от параметров

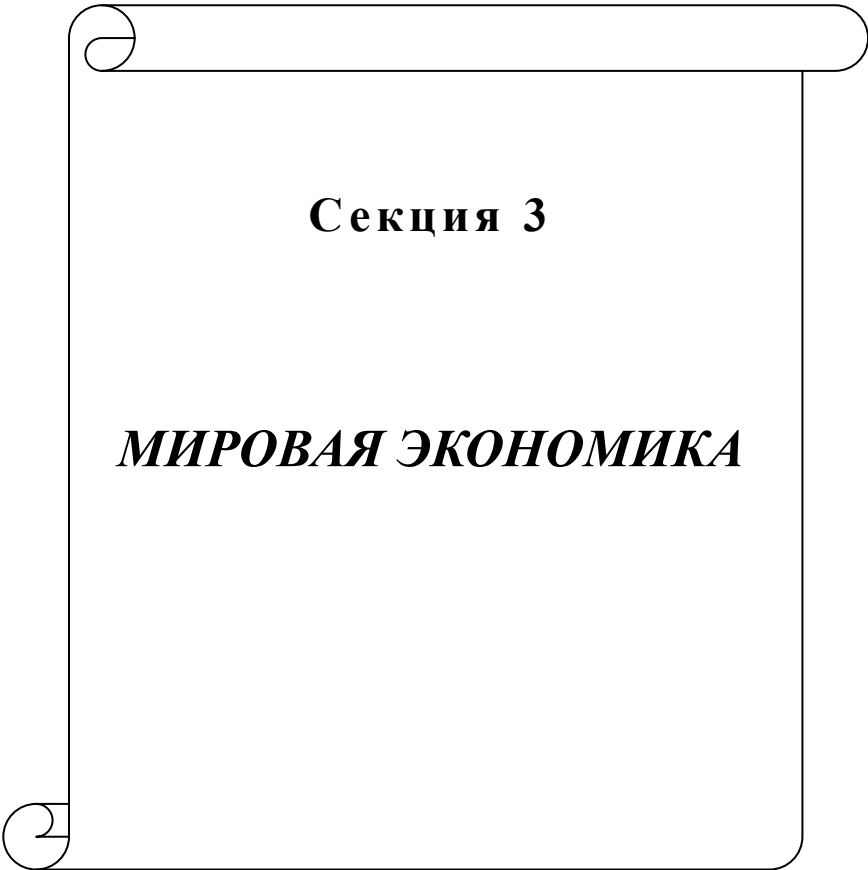
надежности и качества с соответствующими мерами, вплоть до смены руководства или восстановления госрегулирования.

4. К тарифной политике подключаются потребители, которые в ходе выявления очагов неэффективности смогут решать вопросы инвестиций в сеть для их устранения через механизм временного повышения тарифа для заинтересованного потребителя.

Внедрение предлагаемой модели регулирования передачи электроэнергии будет стимулировать экономическую заинтересованность менеджмента электросетевых компаний в снижении издержек. Угроза возврата к директивному регулированию при отработанном контроле установленной нормы прибыли и параметров качества является гарантом, что экономия от снижения издержек будет направляться на ликвидацию очагов неэффективности и низкой надежности. Приобщение потребителей услуг электропередачи к процессу индексирования тарифов подключит их к формированию тарифной политики, что будет стимулирующим фактором для изменения статуса потребителя как пользователя сети. Новый статус потребителя создаст условия для постепенного достижения баланса интересов в ценообразовании, что даст повод к принятию решения о либерализации и возможного последующего дерегулирования этого естественно-монопольного сегмента электроэнергетики.

Список литературы:

1. Москалев А.Н. Проблемы выхода розничных потребителей на конкурентный рынок электроэнергии // Энергорынок. – 2004. – № 4. – С. 34-37.
2. Раппопорт А.Н. Реструктуризация российской энергетики: методология, практика, инвестирование. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика». – 2005. – 214 с.

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and a vertical bar on the left. The top bar has a rounded right end and a small circular detail on the left. The vertical bar has a circular detail at the bottom.

Секция 3

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Ерохин В.Л.[♦], Иволга А.Г.[♥]

Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь

Рост экономической независимости регионов, характерный для современного периода развития экономики России, способствует и расширению их внешнеторговых связей. Внешнеэкономическая деятельность стала неотъемлемым фактором экономических процессов практически во всех регионах России, что обуславливает актуальность исследования современных аспектов внешнеторговой интеграции на региональном и межрегиональном уровнях.

В настоящее время одним из основных направлений внешнеэкономической политики России является дальнейшая либерализация режима внешней торговли, завершение переговоров о присоединении к Всемирной торговой организации, в том числе путем снижения барьеров для участников внешнеэкономической деятельности и инвесторов. Не менее важно содействие развитию межрегионального внешнеэкономического сотрудничества в качестве существенного средства реализации экспортно-импортного потенциала государства.

Наблюдаемая ранее «зарегулированность» международной деятельности регионов со стороны федеральной власти несколько снижается. В 1995-1998 гг. на федеральном уровне были предприняты усилия для разработки адекватного внешнеэкономического законодательства и одновременно был усилен контроль за международными связями регионов. Вступивший в силу в 1999 году Федеральный закон «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» отчасти позволяет разрешать накопившиеся в этой области проблемы и противоречия. Закон определяет и регламентирует права и обязанности субъектов Российской Федерации при осуществлении ими международных и внешнеэкономических связей, подчеркивает значимость в этом процессе органов исполнительной власти субъектов РФ, а также консолидирующую роль федеральных министерств при выработке стратегии на внешнем рынке [1].

[♦] Доцент кафедры Мировой экономики, кандидат экономических наук

[♥] Старший преподаватель кафедры Экономического анализа хозяйственной деятельности, кандидат экономических наук

Особенностью экономической политики России в последние годы является, вместе с тем, содействие созданию новых центров управления внешнеэкономическими связями на региональном уровне. Это, с одной стороны, следствие повышения вообще роли регионов в международной экономической деятельности, с другой – отражение тенденции к усилению экономической самостоятельности регионов в России [5].

Усиление региональной составляющей во внешней торговле в то же время усложняет процесс регулирования внешнеэкономической деятельности.

Во-первых, не все регионы обладают экономическим потенциалом, обеспечивающим конкурентоспособность на мировом рынке. В отдельных случаях это побуждает региональные и местные власти к принятию решений, негативные последствия которых приходится компенсировать на федеральном и межгосударственном уровне.

Во-вторых, существует естественная конкуренция между регионами, ослабляющая координационные процессы. Между тем, проблему представляет именно координация действий федерального и региональных центров при реализации экономической политики. Коллизии между центром и субъектами Российской Федерации препятствуют формированию ясной и понятной политики в сфере внешней торговли, реализации существующих правовых норм и процессу их совершенствования [2].

В-третьих, в большинстве регионов пока еще не сложилась современная структура управления внешнеэкономическими связями.

В-четвертых, российские региональные организации в своей работе испытывают трудности, связанные с отсутствием оперативных данных о конъюнктуре рынков интересующих их товаров, своевременной информации о часто меняющейся в отдельных странах законодательно-нормативной базе в сфере внешнеэкономической деятельности.

Вопросы, связанные с активизацией межрегиональных связей, также требуют усиления внимания к нынешнему положению дел в этой сфере и решения имеющихся проблем не только региональными, но и федеральными органами исполнительной власти. Только так можно создать оптимальные условия для реализации внешнеэкономического потенциала регионов.

Имеются в виду создание инфраструктуры внешнеэкономической деятельности в регионах и благоприятной правовой среды, гарантии от разного рода рисков, юридическая и даже дипломатическая помощь хозяйствующим субъектам, в том числе для минимизации ценовых потерь и снижения возможностей для дискредитации партнерских отношений.

В последние годы в механизм регулирования внешнеэкономической деятельности субъектов Российской Федерации вносились коррективы,

продиктованные необходимостью углубления реформ и устранения допущенных просчетов. Таким образом, постепенно выстраивается система государственного регулирования их внешнеэкономических отношений.

Основной начальной проблемой регулирования межрегионального внешнеэкономического сотрудничества должно стать его информационно-аналитическое обеспечение. Речь идет об организационно-технических мероприятиях, направленных на комплексное развитие средств информационного обеспечения и внедрение современных технологий в сфере внешнеторговых связей, создание инфраструктуры, соответствующей мировым стандартам и способствующей интеграции в международное информационное пространство. Это позволит заинтересованным структурам получать информацию о рынках и ценах, об инвестиционных проектах, намечаемых и проводимых тендерах на эти проекты; находить партнеров для установления прямых связей; предоставлять информационно-рекламные услуги, информацию о надежности партнера; консультировать по вопросам законодательства; оказывать маркетинговые услуги; осуществлять мониторинг; обеспечивать участие в конференциях, форумах, семинарах, выставках.

Несмотря на создание и совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей внешнеэкономическое и межрегиональное сотрудничество, в настоящее время в регионах России существует ряд проблем, сдерживающих эффективное использование их внешнеэкономического потенциала. Важнейшей из них является отсутствие в ряде регионов стратегии использования этого потенциала, конкретной программы для реализации стратегии, а также банка инвестиционных проектов для зарубежных инвесторов с необходимыми экономическими обоснованиями [4].

Решение этой проблемы возможно при комплексном учете специфики социально-экономического развития регионов и формировании на этой основе экономически обоснованной программы их внешнеэкономической деятельности, предлагающей оценки экономики региона и перспектив ее развития, регионального внешнеэкономического потенциала и уровня его использования, конъюнктуры мирового рынка и тенденции его изменения, приоритетных направлений развития внешнеэкономической деятельности региона и их реализации.

Для оценки внешнеэкономического потенциала региона требуется информация об имеющихся природных ресурсах, промышленном потенциале, транспортной инфраструктуре, трудовых ресурсах, определение объемов и эффективности их использования. Анализ потенциала региона и конъюнктуры мирового рынка позволяет определить наиболее перспективные направления развития внешнеэкономической деятельности, в том

числе выявить нетрадиционные пути создания импортозамещающих производств.

Основой программы должны стать инвестиционные проекты, подготовленные на разработанных приоритетных направлениях развития внешнеэкономической деятельности и конкретизирующие эти направления. Параметры, характеризующие проект, должны разрабатываться с учетом международных требований, а также отражать предложения регионов о возможных источниках и формах инвестирования, технической помощи, технологического содействия, желательных формах участия иностранных партнеров.

Широкая сеть торговых представительств Российской Федерации за рубежом дает возможность в едином комплексе решать задачи по реализации внешнеторговой политики, оказывать содействие российским регионам в установлении деловых контактов с зарубежными партнерами. Но в разрабатываемых программах, в материалах по конкурентным проектам зачастую отсутствует необходимая информация по международным стандартам. Это резко снижает уровень их обоснованности и, соответственно, эффективность поиска зарубежных партнеров. Причиной недостаточной проработки проектов является в основном отсутствие в регионах и на предприятиях, подготавливающих проекты, квалифицированных специалистов, знающих международную практику разработки таких экономических обоснований, и неполная информация о сложившейся конъюнктуре [3].

Одним из инструментов решения наиболее сложных проблем торгово-экономического сотрудничества Российской Федерации и координации сотрудничества субъектов Российской Федерации с иностранными государствами могут стать группы Межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству. В состав таких групп необходимо включать руководителей субъектов Российской Федерации, которые заинтересованы в вопросах сотрудничества соответствующих регионов с иностранными государствами и в принятии по ним решений на межправительственном уровне. Основная работа должна проводиться в двусторонних рабочих экспертных группах с участием соответствующих специалистов из регионов.

Обобщая вышесказанное, следует констатировать, что к основным приоритетам региональной политики в области международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ в современных условиях необходимо относить:

- согласованность действий федеральных органов государственной власти и органов государственной власти субъектов РФ;

- учет интересов субъектов РФ при определении приоритетов внешней политики РФ;
- содействие субъектам РФ в освоении опыта деятельности в области внешних связей, их активному международному сотрудничеству;
- всесторонняя поддержка внешнеэкономической деятельности в российских регионах;
- содействие установлению тесных связей между регионами России и других стран СНГ;
- использование региональной политики в области международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ для более полного обеспечения внешнеэкономических и внешнеполитических интересов России.

Определенной формой содействия регионам может стать предоставление возможности их представителям работать в составе торговых представительств Российской Федерации в странах, с которыми у регионов России сложились тесные торгово-экономические отношения. Заслуживает внимания также совершенствование практики оформления договоров с хозяйственными организациями и государственными структурами регионов и направление их представителей для работы в торгпредствах РФ. Это позволит более полно учитывать интересы субъектов Российской Федерации при реализации их внешнеэкономического потенциала.

Список литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» №4-ФЗ от 04.01.1999 г. // Собрание законодательства РФ. – 12.01.1999. – № 2 – ст. 1063.
2. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. – Эдиториал УРСС, 2002.
3. Лакишева И.Н. Глобализация международных отношений и мирохозяйственных связей // Современное состояние и перспективы развития экономики регионов России: Сб. науч. тр. / Ставроп. ГАУ: Издательство «АГРУС», 2003. – С. 87-89.
4. Петрунин О. Подводные камни либерализации внешней торговли // МЭиМО. – 2003. – № 11. – С. 9-11.
5. Темпы развития регионов начали сближаться // Российская бизнес-газета. – 2003. – № 12. – С. 4.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ И СТРАТЕГИИ ИХ МИНИМИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИРМОЙ

© Зозуля Д.М.*

Донской государственный технический университет,
г. Ростов-на-Дону

В условиях развивающейся рыночной экономики все больше предприятий осознают выгоду выхода на внешние рынки. Однако необходимо также понимать возможную опасность работы на мировом уровне. Вероятность наступления рисков всегда присутствует в определенной мере при осуществлении внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Категория «*риск*», по сути, представляет собой вероятность наступления или не наступления того или иного события, в результате чего предприниматель может получить положительные, отрицательные, либо нулевые результаты. Предпосылкой возникновения рисков является *неопределенность*, существующая по причине ряда факторов, к которым, главным образом, относятся: постоянная нестабильность, осложняющая прогнозирование ситуации на рынке; колебания спроса и предложения на продукцию; случайный характер многих процессов, в т.ч. технологических и производственных; непрерывная конкуренция между предприятиями; недостаточно развитая система применения методов риск-менеджмента в рамках антикризисного управления предприятиями. Разработка эффективной системы управления рисками на предприятии (в особенности субъекте ВЭД) позволит сохранить прибыль, сократить убытки и повысить имидж предприятия в глазах контрагентов и клиентов.

Риски во внешнеэкономической деятельности – параметр, еще более сложный, чем просто предпринимательские риски. Они содержат в себе долю предпринимательских рисков одновременно с рисками, возникающими только при осуществлении фирмой внешнеэкономических операций. Внешнеэкономические риски имеют свою специфику, поэтому в мировой практике страхуются лишь отдельные виды таких рисков.

Цель оптимизации рисков внешнеторговой сделки заключается в сокращении неопределенности и минимизации возможности несения убытков с целью проведения сделки с максимальной выгодой для предприятия. Поэтапная схема потенциального управления рисками при реализации внешнеторговых операций представлена на рис. 1.

* Ассистент кафедры «Инженерная экономика и маркетинг», аспирант

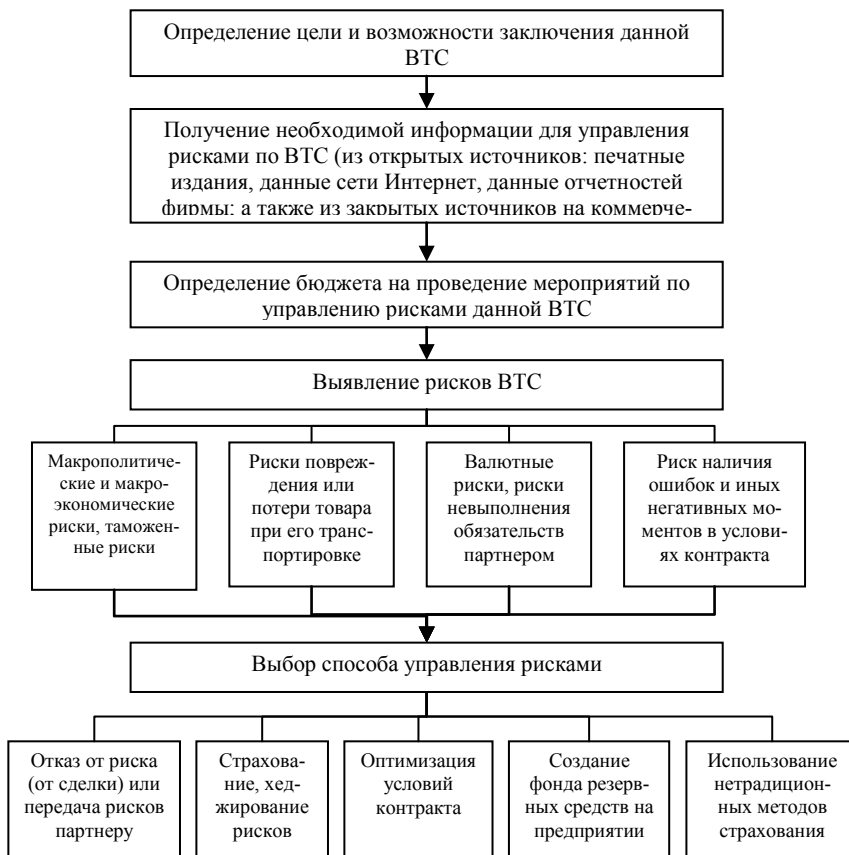


Рис. 1. Схема поэтапного управления рисками внешнеторговой сделки (BTC)

В табл. 1 представлен пример процесса исследования рисков и планируемых способов управления ими для существующих разновидностей ВЭР (внешнеэкономические риски).

Риск наличия ошибок в контракте исключается в случае проведения работы по оптимизации составленного варианта контракта. Для этого сначала проводится анализ условий контракта, затем устраняется возможность наличия в нем ошибок и неточностей с экономической и юридической точки зрения. Управление риском валютного курса становится все более актуальной проблемой в условиях постоянного и практически непредсказуемого колебания курсов валют доллар, евро. Несмотря на то, что за последние несколько лет выявились определенные тенденции в изме-

нении валютного курса, необходимость управления данным риском очевидна.

Таблица 1

Изучение возможных рисков и планируемых способов их минимизации в рамках программы антикризисного управления фирмой

№	Вид риска	Планируемый способ минимизации
1.	Макрополитические и макроэкономические риски	– комплексное исследование макрополитических и макроэкономических ситуаций стран-партнеров; – оценка выгодности возможного сотрудничества; – соответствующие оговорки в контрактах с целью снижения возможности возникновения потерь по причине данного вида рисков.
2.	Таможенные риски	– изучение предыдущих взаимоотношений потенциальных партнеров с таможенными органами; – своевременное и полное обеспечение со своей стороны всех необходимых данных для беспрепятственного осуществления обеими компаниями экспортной и импортной таможенной очистки товара.
3.	Риск изменения валютных курсов	– изучение колебаний курса валют за определенный период времени (6, 12, 18 месяцев); – включение в контракт валютной оговорки в рамках стратегии уклонения от риска (хеджирование) в случае изменения валютного курса более чем на 5%.
4.	Риски международного маркетинга	– исследование конъюнктуры рынка данного товара; – исследование цен на данный товар различных компаний, работающих на мировом рынке; – проведение встреч с представителями партнеров для обсуждения возможных проблем.
5.	Риски повреждения, частичной или полной потери груза	– изучение возможностей партнеров осуществить перевозку товара между странами; – условия и принципы взаимодействия с ТЭК (транспортно-экспедиционными компаниями) при организации перевозки грузов; – создание всех необходимых условий для обеспечения сохранности товара во время его перевозки.
6.	Риск наличия ошибок, неточностей и иных неблагоприятных моментов в контракте, могущих привести к негативным последствиям при исполнении ВТС	– проведение комплексной работы по изучению предложенных контрагентами вариантов контракта; – оценка возможных вариантов улучшения условий контракта; – введение предложений по оптимизации контрактов с целью минимизации рисков, связанных с их исполнением.
7.	Риск невыполнения обязательств иностранным партнером	– поиск всевозможных данных о потенциальных партнерах и их деятельности; – составление соответствующих листов данных (Partner Data Sheet) о контрагентах на основе полученной информации.

Деятельность в этой области характеризуется различными способами хеджирования валютных рисков, в частности, путем: включения во внешнеторговый контракт односторонних или двусторонних валютных оговорок; проведения фьючерсных операций; проведения форвардных сделок, т.е. осуществления расчетов по валютной или иной сделке более чем через два рабочих дня после ее заключения; продажи фирмой фьючерсных контрактов (короткое хеджирование) и покупки фирмой фьючерсных контрактов (длинное хеджирование); проведения сделок с опционами, т.е. обязательствами на право покупки или продажи товара (или валюты) по цене, установленной в момент заключения сделки в течение оговоренного периода и т.д.

Для управления другими рисками, в особенности теми, которые обычно зависят не от действий исследуемой организации, а от действий других субъектов, либо действий непреодолимой силы (риск невыполнения обязательств партнером, макроэкономические, политические и иные виды рисков), следует использовать возможность страхования рисков, самострахования в виде формирования за счет отчислений от прибыли резервных средств в рамках предприятия для покрытия ущерба в случае наступления рискованной ситуации, или прибегать к нетрадиционным методам страхования.

К нетрадиционным методам страхования относят новые способы управления рисками, которые традиционно не применяются компаниями на практике. К таким способам прибегают обычно в конкретных ситуациях в зависимости от обстоятельств. Выгодность этих методов выявляется при их использовании в конкретном случае, который называется «идеальным».

Существует, например, понятие «blackside»-страхования (BSI). В рамках данного метода два иностранных контрагента заключают соглашение, согласно которому в случае получения убытков одним из этих контрагентов в процессе реализации сделки между ними сумма ущерба компенсируется средствами другого. В «blackside»-соглашении могут участвовать более двух контрагентов. Особенность такого страхования состоит именно в «скрытой» («blackside») компенсации, получаемой от второго контрагента в любом случае. Выгодность такого страхования при осуществлении совместных сделок между участниками «blackside»-соглашения очевидна. Участникам данного соглашения выгодно чтобы их контрагент не понес убытков, поэтому каждая компания – участник BSI – вместе с партнером предпринимает комплексные меры по недопущению наступления ущерба для этого партнера. Последние несколько лет можно наблюдать распространение применения данного метода в странах ЕС. Однако ставка делается на традиционных долговременных и проверенных торговых отношениях субъектов ВЭД. Фактически две компании, не являясь страхо-

выми компаниями и не создавая страхового пула, осуществляют финансирование предпринимательских рисков друг друга.

В рамках конкретного предприятия также можно организовать деятельность по нетрадиционному страхованию от рисков. Одним из методов такого страхования является создание внутри предприятия фонда Full Currency Cap (FCC). Суть данного метода заключается в самостраховании от возможных внешнеэкономических и предпринимательских рисков, любых чрезвычайных ситуаций с помощью создания соответствующих резервов на накопительном счете предприятия. Резервы создаются за счет ежемесячных (других периодических) отчислений от прибыли. Особенность использования метода FCC заключается в том, что как вид абсолютного самострахования (от всевозможных потерь), он предполагает формирование вышеуказанных резервов в нескольких наиболее устойчивых валютах (обычно, в твердых, которые характеризуются регулярным укреплением). Это, в свою очередь, означает необходимость проведения службами (экономистами) предприятия постоянного анализа колебания курсов валют.

Таким образом, эффективная система риск-менеджмента на предприятии-субъекте ВЭД должна быть представлена четкой структурой анализа потенциальных рисков, потерь и убытков, выявления видов ВЭР, которые могут возникнуть в ходе реализации ВТС и поиска стратегии (или совокупности стратегий) минимизации выявленных ВЭР (страхование, хеджирование, аутсорсинг, мониторинг условий внешнеторговых контрактов и т.д.).

Список литературы:

1. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. – М.: Юристъ, 2002.
2. Страхование / Под ред. Ю.Т. Ахвледиани. – М.: ЮНИТИ, 2005.
3. Абакумова О.Г. Управление внешнеэкономической деятельностью. – М.: Приор, 2005.

Секция 4

МЕНЕДЖМЕНТ

ОРГАНИЗАЦИИ, ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И МЕНЕДЖЕРЫ

© Коднер Г.Я.*

Гуманитарный университет, г. Екатеринбург

Информационная система может быть определена технически как набор взаимосвязанных компонентов, которые производят сбор, обработку, хранение и распределение информации, чтобы поддержать принятие решений, координацию и управление в организации. Кроме того, информационные системы способны также помогать менеджерам анализировать проблемы, моделировать комплексные объекты и создавать новые изделия.

Хотя компьютерные информационные системы используют компьютерные технологии, чтобы переработать непроверенные сведения в значимую информацию, существует ощутимое различие между компьютером и компьютерной программой, с одной стороны, и информационной системой – с другой. Электронно-вычислительные машины с программным обеспечением – это техническая база, инструментальные средства и материалы современных информационных систем. Компьютеры представляют собой оборудование для хранения и производства информации; программы или программное являются наборами руководств по управлению и обслуживанию компьютеров. Но компьютеры – только часть информационной системы, они нужную для организации информацию не производят.

Рассмотрим изменение роли информационных систем в организации. Аналогично существованию в больших организациях финансовых отделов и отделов кадров для управления финансовыми и людскими ресурсами отдел информационных технологий обычно заведует информационными ресурсами фирмы. В связи с огромными изменениями в информационных технологиях, способах их использования и новыми методами конкурентной борьбы с их помощью роль отделов ИТ также радикально изменилась.

Весь период использования информационных технологий в управлении предстает в виде пяти эпох: четыре эпохи – в XX в., пятая эпоха – в XXI в. [5]. Рассмотрим только пятую эпоху. Эта эпоха характеризует собой глобальное взаимосвязанное общество, в котором фирмы могут использовать ИТ, чтобы работать с транснациональными деловыми партнерами без всяких языковых барьеров. В некоторых компаниях некоторые

* Старший преподаватель кафедры Информационных технологий

интегрированные системы обеспечивают перевод языков и валюты и выполняют это на глобальной основе для глобальных клиентов. Организации теперь не могут обходиться без Интернета в связи с необходимостью управления командной работой в любое время/в любом месте, а также с целью непосредственного общения с клиентами в мировом масштабе. Возникла сетевая экономика, и успех предприятия теперь определяет бизнес «со скоростью мысли».

Сегодня благодаря новым системам работы знания, приложениям, обеспечивающим доступ к данным, и системам глобальных коммуникаций ИС помогают создавать и распространять знания и информацию [3].

Положение и роль специалистов информационных систем также изменились. Формально специальная организационная структура до сих пор называется отделом или группой информационных систем. Раньше такая группа состояла обычно из программистов, высоко обученных технических специалистов, которые разрабатывали программное обеспечение для компьютера. Сегодня основная доля сотрудников – системные аналитики или те, кто осуществляет взаимодействие с остальными подразделениями организации. Их задача – преобразовать деловые проблемы и требования в информационные требования, в данные для ИС. В отделе информационных систем есть также менеджеры ИС, которые являются лидерами групп программистов и аналитиков, руководителей проекта, менеджеров физических средств, менеджеров передачи данных и групп автоматизации делопроизводства. Кроме того, они также управляют работой компьютеров и штатом специалистов по вводу данных. Все остальные сотрудники организации – это конечные пользователи, для которых и создаются соответствующие информационные системы. В настоящее время именно конечные пользователи играют все большую и большую роль в создании и развитии информационных систем.

Предприятие существует не бесцельно – оно предназначено для удовлетворения определенных потребностей общества, т.е. организация взаимодействует с окружающей средой и работает по определенному плану.

В течение столетий и даже тысячелетий сложилась иерархическая структура управления, и она представляется совершенно естественной. В соответствии с наличием разных направлений деятельности организации, особенностей и уровней структуры различают определенные виды информационных систем. Существуют уровни управления организации: стратегический, управленческий, уровень знания и эксплуатационный и функциональные области: продажа и маркетинг, производство, финансы, бухгалтерский учет и человеческие ресурсы [4].

Организационные уровни обслуживают четыре главных типа информационных систем: системы эксплуатационного уровня, системы уровня знаний, системы уровня управления и системы стратегического уровня.

Информационные системы можно также дифференцировать функционально. Главные функциональные области, такие, как продажа и маркетинг, производство, финансы, бухгалтерский учет и человеческие ресурсы, обслуживаются собственными информационными системами [8]. В больших организациях при выполнении разных функций внутри одной области используются специальные информационные системы.

Различают исполнительные системы поддержки выполнения – Executive Support Systems (ESS). На стратегическом уровне; управляющие информационные системы – Management Information Systems (MIS) и системы поддержки принятия решений – Decision Support Systems (DSS) на управленческом уровне; системы работы знания – Knowledge Work System (KWS) и системы автоматизации делопроизводства – Office Automation Systems (OAS) на уровне знаний; а также системы диалоговой обработки запросов – Transaction Processing Systems (TPS) на эксплуатационном уровне. Все эти системы в организациях предназначены для того, чтобы помочь работникам или менеджерам каждого уровня обслуживать функциональные области продажи и маркетинга, производства, финансов, бухгалтерского учета и человеческих ресурсов.

Компоненты каждой системы могут использоваться различными организационными уровнями, причем несколькими одновременно. Например, секретарь ищет информацию в MIS, средний менеджер запрашивает данные анализа из TPS.

Различные типы систем в организациях связаны друг с другом. TPS – обычно главный источник данных для других систем, в то время как ESS прежде всего получатель информации из систем низшего уровня. Другие системы также обмениваются данными друг с другом.

Не следует рассматривать описанные информационные системы как нечто застывшее. По мере развития компьютеризации, информатизации и методов менеджмента меняются и информационные системы, их структура, возможности и функции. Например, из управляющих систем MIS по мере наращивания интеллектуальных способностей появились системы поддержки принятия решений DSS. В настоящее время MIS преобразуются в системы планирования ресурсов предприятия или корпоративные информационные системы – Enterprise Resource Planning (ERP). Кроме того, на трансформацию ИС влияют и изменения в методах менеджмента. Продолжается и процесс преобразования методов менеджмента: вместо пооперационного управления, берущего начало еще от А. Смита, сейчас производится реинтеграция операций и знаний – появились методы всеобщего управления качеством – Total Quality Management, – и их радикальное преобразование – реинжиниринг бизнес-процессов, – Business Process Reenginiring (BPR). Соответственно изменяются и информационные системы. В последние годы стало интенсивно развиваться новое на-

правление менеджмента – управление знаниями, в связи с чем системы знания KWS приобретают вид систем управления знаниями и электронной нервной системы предприятия.

Огромную роль в управлении играет современная классификация ИТ-специалистов: среди специалистов информационных систем различают ИС-менеджеров и ИС-профессионалов; среди неспециалистов выделяют менеджеров-пользователей и конечных пользователей.

ИС-менеджер – название руководителя служащих информационной структуры, введено в 1980-е годы в связи с потребностью в управленце высокого уровня, который владеет технологией и имеет деловой опыт лидерства, соответствующий роли ИС-руководителя. В то время как в 1970-е годы фирмы нуждались больше в технической квалификации ИС-руководителей, сегодняшним ИС-менеджерам скорее не хватает общей квалификации управления. При стратегической роли ИТ в организации большее значение имеет формальное и неформальное общение старших и средних менеджеров.

Достижение двустороннего стратегического сотрудничества и развития эффективных связей со средним звеном на производстве также является одной из восьми главнейших задач для ИС-организации.

Старший ИС-руководитель является лидером команды, поэтому обычно в нее включают ИС-менеджеров по базам данных, телефонным линиям и человеческим ресурсам с применением новых информационных технологий. ИС-менеджеры и ИС-профессионалы отвечают за планирование, поставку и выполнение, поэтому стратегические системы часто физически расположены рядом с менеджерами, которых они поддерживают. В некоторых фирмах ИС включают функции планирования, доставки и подготовки отчетов непосредственно для менеджера в федеральном проекте организации. И большие, и маленькие организации теперь все сильнее склоняются в сторону внешних поставщиков ИТ (внешних источников) для обеспечения соответствующих услуг.

ИС-профессионалы – это программисты, системные аналитики, проектировщики интерфейса, сетевые администраторы и Web-разработчики.

Менеджер-пользователь – это внутренний клиент организации, использующей ИС. В сегодняшнем глобальном взаимосвязанном обществе стратегического применения ИТ требуют не только ИС-профессионалы, но и ИТ-бизнес-менеджеры.

Обязанности менеджера-пользователя включают и работу в совете директоров, который одобряет большие инвестиции в ИТ. В множестве корпораций старшие бизнес-менеджеры несут ответственность за свои бригады ИС-профессионалов, которые развивают приложения для информационного подразделения.

Конечные пользователи – это практически все пользователи ИТ. Они также должны достаточно хорошо разбираться в ИТ. Кроме того, они ближе всех к клиентам и могут лучше всех осветить вопросы улучшения процесса или удовлетворения потребностей клиента. Роль конечного пользователя является основной при эффективном внедрении новой компьютерной системы.

Стратегические информационные системы – это такие системы, которые являются мощными инструментальными средствами для повышения конкурентоспособности фирмы. Они изменяют цели, деятельность, изделия, услуги или внешние связи организаций, а также способ ведения бизнеса фирмы для того, чтобы получить конкурентное преимущество; они могут изменить и сам бизнес.

Информационные технологии не только изменили способ работы людей, но и изменили способы конкуренции. Сегодняшние фирмы не только автоматизируют, но активно разрабатывают новые способы применения ИТ для достижения конкурентного преимущества.

По определению Б. Гейтса, можно выделить следующие основные изменения бизнеса под влиянием информационных технологий: электронные транзакции непосредственно между участниками сделок без посредников, обслуживание клиентов как определяющая функция во всех областях бизнеса, необходимость перевода внутренних процессов компании на электронную основу для повышения скорости сделок [1, 2].

С помощью информационных систем можно изменить любую организацию, сделав ее более динамичной за счет совершенствования трех основных составляющих всякой деятельности – отношений с клиентами, партнерами и сотрудниками. Согласно этим компонентам Б. Гейтс выделяет три корпоративные функции: это коммерция, управленческая деятельность, деловые или бизнес-операции.

Использование информационных технологий для повышения эффективности работы предприятия можно разделить на внешнее и внутреннее направления, к которым относятся электронный бизнес и управление знаниями [5].

«Управление знаниями – это дисциплина, которая обеспечивает интегрированный подход к созданию, сбору, организации, доступу и использованию информационных ресурсов организации. Эти ресурсы включают структурированные БД, текстовую информацию, такую, как документы, описывающие правила и процедуры, и, что наиболее важно, неявные знания и экспертную информацию в «головах» сотрудников» [5].

«Электронный бизнес – это непрерывная оптимизация продуктов и услуг организации, а также производственных связей посредством применения цифровых технологий и использования Интернета в качестве первичного средства коммуникации» [5].

Бурное развитие информационных технологий привело к изменению роли информационных систем в организации. В течение относительно короткого промежутка времени компьютеры превратились из помощников по ведению простейших расчетов в незаменимое средство обеспечения процветания организации в сетевой экономике.

Для крупной компании с несколькими уровнями управления необходимы различные информационные системы на каждом уровне. По мере интеллектуализации компьютеров меняются их взаимоотношения с людьми в процессе принятия решений, соответственно меняются и роли менеджеров, а значит, и информационные системы.

Список литературы:

1. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001.
2. Железко Б.А., Морозевич А.Н., Теория и практика построения информационно-аналитических систем поддержки принятия решений. – Минск: Армата-Маркетинг, Менеджмент, 1999.
3. Martin E. Wainright. Management Information Technology^ What Managers Need to Know. – New Jersey: Prentice-Hall, 1999.
4. www.lotus.ru.
5. www.microsoft.ru.

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА УСЛУГ В СФЕРЕ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ РАДИОСВЯЗИ

© Коробейников Е.А.*

Пермский филиал Института экономики
Уральского отделения Российской академии наук, г. Пермь

В статье проводится конкурентный анализ рынка услуг в сфере проектирования и построения систем профессиональной радиосвязи с использованием модели жизненного цикла отрасли ADL/LC. Анализируется текущее положение компании, определяются стратегические альтернативы, выбираются пути развития компании.

Для анализа конкуренции на пермском рынке услуг в сфере проектирования и построения систем профессиональной радиосвязи (далее – Рынок ПРС) мы будем использовать модель ADL/LC [1, С. 110]. Основное

* Аспирант

теоретическое положение модели ADL/LC состоит в том, что и отдельно взятый вид бизнеса любой корпорации может находиться на одной из определённых стадий жизненного цикла, и, следовательно, его нужно анализировать в соответствии именно с этой стадией. Помимо последовательных смен стадий жизненного цикла отрасли может меняться и конкурентное положение одних видов бизнеса относительно других. Компания или бизнес-единица может занимать одну из пяти конкурентных позиций: доминирующую, сильную, благоприятную, прочную или слабую.

Первым этапом, согласно методологии анализа ADL/LC, является определение положения компании на матрице «Относительная конкурентная позиция/стадия жизненного цикла». Для этого на основе составленных нами оценочных таблиц мы опросили 9 экспертов как среди компаний-конкурентов, так и среди клиентов. Обобщённые данные опроса по всем экспертам приведены в табл. 1, 2.

Таблица 1

**Результаты опроса экспертов по характеристике
«относительная доля рынка»**

Критерий	Средний балл	Вес	Итого
Доля рынка (в эквивалентных терминах)	9,67	0,10	0,97
Охват ключевых сегментов	8,78	0,05	0,44
Степень участия в диверсификации	8,22	0,04	0,33
Влияние на рынок	9,22	0,04	0,37
Характер отношений с поставщиками	9,33	0,07	0,65
Приспособленность к конкуренции в терминах выпускаемых продуктов, возможностям обслуживания рынков, производительной силы, качества управления	9,00	0,07	0,63
Количество сегментов, оставленных или вновь освоенных компанией	8,11	0,05	0,41
Относительная доля рынка	9,33	0,10	0,93
Уязвимость со стороны новой технологии	8,67	0,04	0,35
Пределы капиталовложений	8,33	0,10	0,83
Барьеры, которые представляют трудность для компании	9,11	0,10	0,91
Уровень доходности	9,22	0,07	0,65
Показатели платежеспособности	9,67	0,07	0,68
Внешний имидж и репутация	9,78	0,05	0,49
Внутрифирменная культура и этика	9,22	0,05	0,46
ИТОГО	9,04	1,00	9,09

В результате анализа экспертных оценок можно сделать вывод о том, что исследуемая нами компания «А» занимает положение на матрице ADL/LC, соответствующее положению «Сильное/рост» (рис. 1).

Заключительным этапом конкурентного анализа по методике ADL/LC является определение уточнённых стратегий из набора двадцати четырёх, предложенных специалистами компании Arthur D. Little. О компании,

которая по результатам анализа, оказалась в квадрате «Сильное/рост» можно сказать, что она находится, скорее всего, в прибыльной позиции. Поток денежной наличности уже генерируется самостоятельно, а не возникает вследствие привлечения кредитных средств. Реинвестирование происходит менее интенсивно, чем на стадии роста.

Таблица 2

**Результаты опроса экспертов по характеристике
«стадия жизненного цикла отрасли»**

Критерий	Средний балл	Вес	Итого
Темпы роста рынка	6,44	0,2	1,29
Характеристики конкуренции	4,78	0,15	0,72
Приверженность клиента торговой марке	4,67	0,1	0,47
Стабильность доли на рынке	4,33	0,1	0,43
Препятствие на входе не технологического плана	4,89	0,15	0,73
Широта ассортимента товаров	8,11	0,15	1,22
Развитие технологий	8,56	0,15	1,28
ИТОГО	5,97	1,00	6,14

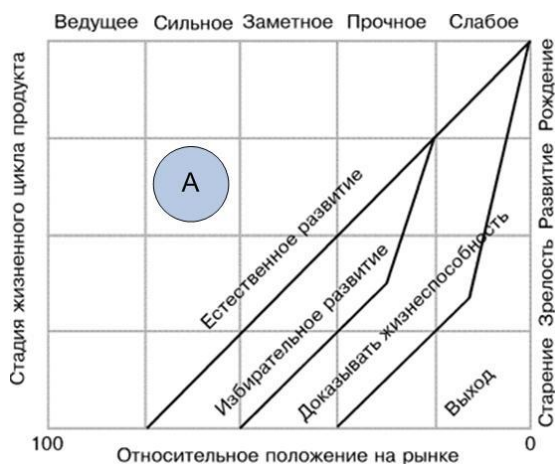


Рис. 1. Конкурентное положение Компании «А» на Рынке ПРС

Для компании, находящейся в данной позиции, специалисты Arthur D. Little предлагают два варианта стратегий – либо применить типовую стратегию «Попытка улучшить положение – Достичь лидерства в ценообразовании», либо выбрать «Энергичное стремление к получению доли – Быстрый рост».

По нашему мнению, исследуемой компании «А» следует остановиться на стратегии «Энергичное стремление к получению доли – Быстрый

рост». Это решение обосновано следующей причиной: характер конкуренции на Рынке ПРС таков, что достижение лидерства в ценообразовании совершенно не означает одновременное занятие компанией лидирующего положения на рынке. Более того, снизив цену, компания может посеять подозрения у существующих и потенциальных клиентов относительно качества предлагаемых товаров и услуг, потому что, учитывая технологическую сложность рынка, снижать издержки на чём-либо довольно сложно.

В выбранную нами стратегию входят десять стратегических уточнений, однако методология ADL/LC не подразумевает, что весь набор уточнённых стратегий будет использоваться одновременно, она лишь предлагает возможные варианты развития компании, а сколько вариантов использовать – один или несколько – будет решать руководство компании.

Итак, учитывая особенности рынка и компании «А», мы считаем, что целесообразным будет включение в портфель лишь четырёх стратегических уточнений. Представим более подробную характеристику каждого из этих стратегических уточнений.

1. *Наращивание производственных мощностей.* Прежде всего, следует оговориться, что, поскольку исследуемый нами рынок – это рынок оказания услуг, то о производственных мощностях можно говорить в переносном смысле, а лучше обозначить их как «средства производства услуги». Мы считаем, что компании «А» следует использовать данную стратегию, потому что на исследуемом рынке средства производства услуги играют очень важную роль. К подобным средствам можно отнести: квалифицированный персонал, оборудование для диагностики и ремонта аппаратуры, транспортные средства и инвентарь ремонтных бригад, офисные и торговые помещения.

По нашему мнению, для успешного развития компании в будущем правильным ходом с точки зрения комплексности предоставляемых услуг было бы строительство большого торгового центра, который совмещал бы в себе: а) функции центрального офиса, где можно было бы разместить всех сотрудников и оборудовать комфортное место для проведения переговоров; б) выставочного зала, где можно было бы представить все образцы предлагаемой продукции; в) большого сервис-центра с новейшим диагностическим и ремонтным оборудованием; г) склада, в котором бы находился весь модельный ряд предлагаемого радиооборудования в количестве, достаточном для удовлетворения потребностей заказчиков, а также запас деталей, необходимых для технического обслуживания существующих систем профессиональной радиосвязи. Клиент, приезжающий в этот центр, должен быть уверен в том, что получит профессиональную консультацию по любому интересующему его вопросу, а также весь спектр

услуг по приобретению и дальнейшей эксплуатации желаемой сети радиосвязи.

2. *Методы и направления повышения эффективности текущей деятельности.* В настоящее время одним из главных инструментов повышения эффективности работы предприятия является применение информационных технологий. Принимая во внимание тот факт, что в будущем компания «А» построит торговый центр по оказанию комплексных услуг в области проектирования и построения систем профессиональной радиосвязи, для успешного функционирования такого центра, включающего большой спектр подразделений, потребуется внедрение автоматизированной системы управления предприятием, или ERP-системы.

3. *Новые продукты/новые рынки.* Несмотря на то, что положению компании «Сильное/рост» соответствуют также стратегические уточнения для новых географических рынков, в нашем случае мы будем ориентироваться только на новые продуктовые рынки, а не географические, потому что вход на соседние региональные рынки будет затруднён ввиду высоких входных барьеров, прежде всего административного характера.

В процессе интервью с экспертами было высказано мнение о том, что на данном этапе развития рынка радиосвязи (который включает в себя не только профессиональную мобильную радиосвязь), компании не имеет смысла уходить в смежные рыночные сегменты. В данной фазе развития рынка ещё есть возможности заниматься только радиосвязью. Одним из таких рынков, по нашему мнению, является рынок охранных систем, где каналобразующим оборудованием является радиостанция. Вторым рынком, на который стоит обратить пристальное внимание – это рынок телеметрии. Телеметрия – это передача данных на расстоянии. Третье направление – это логистика, как коммерческая, так и логистика общественного транспорта.

4. *Новые продукты/старые рынки.* В данном направлении главным вектором развития будет служить переход от аналогового способа передачи данных к цифровому. Это главная тенденция последних лет. Сейчас очень активно развивается цифровой стандарт TETRA. В отношении старых рынков, к которым можно отнести нефтяной, газовый, энергетический, развёртывание сетей данного стандарта видится нам наиболее приемлемой стратегией. Для этого есть несколько причин. Во-первых, эти отрасли первыми начали строить сети профессиональной радиосвязи, а, значит, определённая стадия технологического цикла у них закончится раньше, чем в других отраслях, которые радиосвязь начали внедрять совсем недавно. Во-вторых, характер и объём решаемых задач в настоящее время предполагает совершенно иной технологический уровень сетей и оборудования. Поэтому опять же возникает необходимость в замене оборудования. И, наконец, платёжеспособность заказчиков позволяет компа-

ниям-операторам предложить своим клиентам тот уровень технологических решений, которые смогут себе позволить только предприятия указанных отраслей.

Единственное, что пока останавливает реализацию намеченных планов – это очень невысокий уровень инвестиций в исследуемую отрасль. Всё вышеперечисленное: и строительство торгового центра, и закупка оборудования, и повышение квалификации персонала, и, тем более, развитие новых продуктов на рынках требуют значительного притока денежных средств. Инвесторы пока настороженно относятся к перспективам развития рынка радиосвязи. Поэтому одной из важных задач исследований, подобных данному, является повышение привлекательности рынка профессиональной радиосвязи в глазах потенциальных инвесторов. Аргументированное представление перспектив развития рынка и квалифицированная оценка его потенциальной ёмкости помогает успешно решить эту задачу.

Список литературы:

1. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск, 1999.

ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ РЫНКА УСЛУГ В СФЕРЕ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ РАДИОСВЯЗИ

© Коробейников Е.А.♦

Пермский филиал Института экономики
Уральского отделения Российской академии наук, г. Пермь

В статье проводится отраслевой анализ рынка услуг в сфере проектирования и построения систем профессиональной радиосвязи с использованием модели пяти сил конкуренции М. Портера. Выявляются основные экономические и технологические факторы, влияющие на потенциал прибыльности отрасли.

Отраслевой анализ с помощью модели пяти сил Майкла Портера является продолжением нашего исследования рынка услуг в сфере проектирования и построения систем профессиональной радиосвязи Пермского края (Рынок ПРС). Данная работа является одним из этапов комплексного

♦ Аспирант

стратегического и конкурентного анализа этого рынка и ставит целью выявить основные экономические и технологические силы, которые будут воздействовать на потенциал его прибыльности.

Согласно модели М. Портера, основными силами, влияющими на уровень конкуренции в отрасли и потенциал прибыльности, являются [1, С. 38]:

1. Угроза новых фирм, входящих на рынок.
2. Рыночная власть покупателей.
3. Рыночная власть продавцов.
4. Угроза со стороны заменителей товаров и услуг.
5. Интенсивность конкуренции внутри отрасли.

Мы провели опрос отраслевых экспертов с целью получения их оценок влияния каждого из пяти вышеуказанных факторов на конкуренцию в отрасли. Оценка осуществлялась по пятибалльной шкале, на которой балл 5 соответствует мощной силе влияния на конкуренцию, а балл 1 – слабой. Детальный анализ Рынка ПРС с использованием модели пяти сил конкуренции М. Портера дал следующие результаты.

Угроза новых фирм, входящих в отрасль – 2 балла.

- *Цена вхождения на рынок.* Это сумма материальных и нематериальных затрат, требующихся для организации деятельности на Рынке ПРС, весьма высока. Помимо обычных затрат на аренду или приобретение офисных помещений и регистрацию юридического лица требуются дополнительные ресурсы для получения лицензии на осуществление деятельности, а также значительные инвестиции в оборудование для монтажа, диагностики и ремонта радиоаппаратуры. Прогнозируемое соотношение предельных затрат и предельной прибыли часто отпугивает новичков.
- *Ответные действия уже состоявшихся в отрасли фирм.* Рынок ПРС Пермского края можно охарактеризовать как олигополистический, доминирующее положение на котором занимают четыре компании. Эти компании обладают значительными рычагами воздействия на рынок, например, в вопросах ценообразования. Остальные же участники рынка вынуждены на них ориентироваться.
- *Издержки переключения.* Данный фактор также может оказаться серьёзным препятствием для новичков. На Рынке ПРС установившиеся между контрагентами отношения являются одним из ценнейших активов для операторов рынка. В понятие «отношения» здесь можно включить не только непосредственно доброжелательное и уважительное общение между клиентом и компанией, но длительные и успешные отношения также подразумевают, что системный интегратор знает все технические нюансы поставляемого оборудования или создаваемых систем профессиональной радиосвязи.

Учитывая, что Рынок ПРС высокотехнологичный, данные знания являются критическими.

- *Доступ к каналам сбыта.* Новый игрок, входя на Рынок ПРС, неизбежно столкнётся с ситуацией, когда канал сбыта с подавляющим большинством клиентов уже налажен существующими компаниями. На другом рынке была бы возможна реализация стратегии низких цен, что в краткосрочном периоде привело бы к снижению прибыли, однако это можно было бы восполнить в долгосрочном. На исследуемом же рынке подобная ситуация маловероятна. Прямых поставок оборудования не ведётся, большинство из них осуществляются через Москву. Надёжных поставщиков – ограниченное число, уровень цен везде одинаков и известен всем потенциальным покупателям, поэтому если кто-то из новичков снизит цену по сравнению со среднерыночной хотя бы на 10%, это будет выглядеть подозрительно.
- *Государственная политика.* Рынок профессиональной радиосвязи весьма жёстко регулируется государством. Компания, желающая начать работу на данном рынке, должна получить много лицензий и пройти проверки на соответствие требованиям, удовлетворяющим условиям функционирования организаций в сфере профессиональной радиосвязи. Но кроме получения первоначального пакета документов требуется также постоянно проходить проверки в различных инстанциях (Минсвязи, Радиочастотная служба, Россвязьнадзор и др.) на соответствие стандартам отрасли.

Рыночная власть продавцов – 4 балла.

- *Концентрация поставщиков.* Компаний, которые связаны с поставками радиооборудования, в Пермском крае насчитывается свыше пятидесяти. Однако в настоящее время потребители хотят получить от поставщика комплексную услугу, включающую поставку радиооборудования, монтаж, пусконаладочные работы и ремонт в случае неисправностей. Поэтому группа поставщиков оборудования для профессиональной радиосвязи с полным спектром услуг в Пермском крае сконцентрирована и представлена в количестве меньше пятнадцати компаний. Учитывая, что количество текущих и потенциальных потребителей услуг профессиональной радиосвязи весьма значительно, можно говорить о том, что власть поставщиков велика.
- *Конкуренция с продуктами-субститутами.* Как показывает проведённое нами исследование, альтернативы профессиональной радиосвязи практически нет. Эксперты высказывают мнение, что отдельные функции профессиональной радиосвязи могут быть заменены, но в комплексе решение такого широкого спектра задач не может

предложить пока ни один из существующих альтернативных видов связи.

- *Диверсификация поставок.* Спектр отраслей, с которыми имеют дело операторы рынка профессиональной радиосвязи, весьма широк: сюда входят компании нефтегазовой, энергетической, транспортной, машиностроительной отраслей, а также сферы обеспечения общественного порядка и здоровья людей. Однако компании нефтегазовой отрасли занимают значительную долю (более 50 %) как в продажах оборудования, так и в оказании услуг по проектированию и построению систем профессиональной радиосвязи.
- *Важность продукта поставщика в бизнесе покупателя.* В некоторых отраслях профессиональная радиосвязь является неотъемлемой частью бизнес-процессов, без неё функционирование компании подвержено более высоким издержкам и рискам.

Рыночная власть покупателей – 3 балла.

- *Концентрация закупок.* Компании нефтегазового сектора играют ведущую роль в структуре продаж оборудования для профессиональной радиосвязи и последующих услуг. Их присутствие в бизнес-портфеле повышает их значимость для системных интеграторов.
- *Доля продукции поставщиков в закупках клиентов.* Затраты на радиосвязь составляют порядка 1-3% в общей структуре издержек потребителей. Поэтому, поскольку затраты на пользование услугами профессиональной радиосвязи не являются критическими для компаний, они будут менее чувствительны к цене.
- *Дифференциация.* В вопросах исключительно поставки оборудования покупатели имеют возможность оказывать давление на поставщиков, поскольку предлагаемый товар вполне стандартный и недифференцированный. Но когда речь заходит об услугах или комплексном проекте, то здесь, безусловно, опыт и квалификация поставщика, а, значит, и качество услуг сильно различаются. В таких случаях, покупатели стараются работать с проверенными и надёжными контрагентами.
- *Издержки переключения.* Дифференциация услуг на Рынке ПРС означает, что в процессе смены поставщика присутствуют весьма значительные издержки переключения, которые привязывают покупателей к определённым продавцам.
- *Прибыль покупателя.* Небольшая прибыль стимулирует покупателей искать поставщиков, предлагающих самые низкие цены. В нашем случае можно говорить о том, что большинство компаний, пользующихся профессиональной радиосвязью, экономически стабильны и прибыльны, поэтому они менее чувствительны к цене и

склонны поддерживать ситуацию долгосрочного благополучия у своих поставщиков.

- *Угроза осуществления покупателями вертикальной интеграции.* На Рынке ПРС данная угроза невелика. Наоборот, эксперты отмечают обратный процесс – всё больше предприятий передаёт функции по приобретению оборудования, проектированию, созданию систем радиосвязи, пусконаладке и ремонту на аутсорсинг сторонним организациям.
- *Влияние продукта отрасли на качество продукта покупателей.* Важность радиосвязи в таких сферах, как транспортировка нефти и газа по трубопроводам или координация служб во время чрезвычайных происшествий сложно переоценить. Поэтому влияние качества радиосвязи на качество оказываемых услуг компаниями, использующими радиосвязь в своей деятельности, велико. В данной ситуации для покупателей вопрос цены отходит на второй план.
- *Владение покупателем информацией об отрасли.* В службах, которые работают непосредственно с системными интеграторами по реализуемым проектам, задействованы высококвалифицированные сотрудники. Они разбираются не только во всех технических нюансах проекта, но также и осуществляют постоянный мониторинг рыночной конъюнктуры на предмет определения оптимального уровня цен по всем видам закупаемого оборудования. Подобные знания дают покупателям больше возможностей выработать на переговорах более благоприятные для себя условия.

Угроза со стороны заменителей товаров и услуг – 1 балл.

- *Профессиональная радиосвязь в её нынешнем состоянии практически не имеет аналогов.* Некоторые из её функций, например, передача голоса могут быть заменены сотовой связью. Однако весь спектр функций, среди которых диспетчеризация, телеметрия, мониторинг удалённых объектов, глобальное позиционирование, эту комплексность систем профессиональной радиосвязи в данный момент не сможет заменить ни один из существующих видов связи.

Конкуренция в отрасли – 2 балла.

- *Концентрация.* На пермском Рынке ПРС концентрация фирм невелика. Всего организаций, имеющих отношение к оказанию услуг в этой области, насчитывается около пятидесяти, однако, основную долю рынка занимают лишь четыре компании. Ситуация на рынке в плане конкуренции вполне стабильна, имеет место разделение сфер влияния по географическому признаку. Объёма заказов на своём участке хватает для обеспечения текущего уровня рентабельности каждой из этих компаний, более того, в каждом из географических районов имеется ещё достаточно сильный потенциал прибыли. Компаниям, не входящим в лидирующую группу, для того чтобы

претендовать на лидерство, необходимы серьёзные капитальные вложения и релевантный опыт реализации проектов. А поскольку этого в ближайшее время не предвидится, то и ожидать обострения конкурентной борьбы не стоит.

- *Темпы роста рынка.* Данные Росстата и оценки экспертов в целом совпадают – рост рынка составляет 30-40% в год. Таким образом, высокие темпы роста рынка уменьшают конкуренцию, обеспечивая прирост продаж всем участникам рынка, а не только отдельным компаниям. Это приводит к тому, что вероятность ответных мер конкурентов снижается.
- *Дифференциация.* Как уже отмечалось, свойством дифференциации обладают в основном услуги по проектированию и построению систем профессиональной радиосвязи. Однако именно они, а не услуги поставки, являются важнейшей ключевой компетенцией на данном рынке. Поэтому дифференциация продукта даёт определённую гарантию того, что конкурентных столкновений не будет, потому что покупатели отдают предпочтение, как правило, известным им поставщикам услуг.
- *Эффекты опыта.* Портфолио реализованных проектов – один из важнейших факторов, определяющих успех компании на исследуемом рынке. Те компании, которые стояли у истоков формирования рынка в середине 90-х годов, имеют сейчас большой опыт по эффективному проектированию и построению систем профессиональной радиосвязи. Поэтому характер конкуренции на данном рынке определяется в основном наличием соответствующего опыта.

По итогам анализа можно сделать также общий вывод о том, что влияние конкурентных сил на исследуемом слабое, а прибыльность в отрасли высокая.

Список литературы:

1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М., 2005.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД И ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА-НАУКИ

© Лебедев К.Н.*

Финансовая академия при Правительстве РФ, г. Москва

* Доцент кафедры «Экономическая теория», кандидат экономических наук

Многие специалисты по менеджменту рассматривают современное состояние менеджмента-науки как неудовлетворительное и даже кризисное [2, С. 45]. Выделяются такие недостатки, как излишняя дискуссионность [1, С. 4], абстрагированность от реальных проблем управления [3, С. 5], отсталость положений науки от современной практики управления [7, С. 7]. Добавим и такой недостаток менеджмента-науки, как принципиально неверное освещение ряда элементов деятельности по управлению фирмами. Главной причиной такого положения дел является абсолютизация системного подхода, возникшего в середине XX в., т.е. его позиционирование как основы методологии менеджмента-науки и менеджмента-практики [6, С. 52].

Системный подход мыслился его создателями (Л. Берталанфи, У.Р. Эшби, А. Рапопортом и др.) как альтернативное направление исследования объектов в науке и практике и выступал реакцией на некоторые недостатки исследования в биологии, которые, по мнению создателей системного подхода, носили междисциплинарный характер. В качестве одного из них рассматривалось применение к объектам исследования модели «механизма». Реакцией на этот недостаток стал такой элемент системного подхода, как признаки систем (системы, систем открытой, сложной, саморегулирующейся и др.), представляющие собой признаки организмов и саморегулирующихся технических систем (последние – с включением в системный подход кибернетики): целостность, открытость, прогрессивная дифференциация, приспособление, гомеостазис, способность быть элементом все более и более общей системы и др.

В качестве другого недостатка исследования рассматривался подход, в соответствии с которым исследование частей (исследование поведения объектов под воздействием отдельных факторов) должно предшествовать исследованию целого (исследованию поведения объекта под воздействием комбинации факторов), в связи с чем изучение частей задерживало изучение целого. Реакцией на этот недостаток стала разработка методов исследования объекта «без расчленения на части». Это метод «черный ящик» (регистрация воздействий на объект и его реакций на основе экспериментов, приписывание объекту структуры объекта с аналогичным поведением и др.), требование изучения поведения объекта под влиянием комбинации факторов с последующим выявлением влияния отдельных факторов с помощью математических приемов. Элементом системного подхода является применение математических методов в качестве источника окончательных выводов. Все эти и некоторые другие приемы исследования составляют содержание второго элемента системного подхода – метода системного подхода.

Исходя из своего содержания, системный подход является методологией изучения организмов и машин и поэтому не может выступать мето-

дологией экономического исследования. Ни один из признаков систем не исчерпывает соответствующей стороны функционирования экономических объектов. Использование признаков систем в качестве ориентиров хозяйственной политики способно нанести значительный вред. Возьмем такой признак, как «открытость». Открытость не является всеобщим законом социальной жизни и экономики. Существуют натуральные, т.е. закрытые единичные хозяйства. В мире выделяются страны, как с открытой, так и закрытой экономикой. При этом политика усиления открытости экономики, т.е. либерализации внешнеэкономических связей, не всегда является благом для страны, а политика уменьшения открытости, в частности, политика протекционизма, не всегда – злом. Пример – ситуация в нашей стране в первой половине 90-х гг. XX в., когда плоды «шоковой» либерализации внешнеэкономических связей заставили правительство ввести в этой сфере ряд ограничений.

Прогрессивная дифференциация, аналогом которой в экономике выступает специализация работников, предприятий, регионов и т.д., также не является господствующей тенденцией, причем, это лучше всех известно самим специалистам по менеджменту. Век специализации работников, т.е. фордовского принципа, закончился еще в середине XX в., когда началась широкая автоматизация производственных процессов. И в эпоху ручного труда организация производства по системе «одно движение – одна работа» далеко не всегда приводила к росту производительности [4, С. 291]. Современные фирмы отказываются от организации труда по фордовскому принципу потому, что более сильными факторами повышения производительности труда выступают необходимость задумываться над исполняемой работой, возможность принятия самостоятельных решений и возможность повышения уровня квалификации [4, С. 291-292]. Правительства, озабоченные усилением зависимости стран от «остального мира», порождающим проблемы продовольственной, энергетической и пр. безопасности, стремятся противодействовать спонтанно возникающей специализации своих стран, защищая и развивая у себя соответствующие производства.

Методы системного подхода не годятся для исследования законов функционирования экономических объектов. В силу особенностей экономических явлений для вывода их законов не подходит индукция, основанная на внешнем наблюдении (из-за множественности факторов экономических явлений не представляется возможным установить все действующие факторы, а из-за их одновременного действия – отделить следствие одного фактора от следствий других), экспериментальный метод в экономике чрезвычайно ограничен, а математический метод не может быть использован для получения окончательных выводов (так как он не может учесть действия всех факторов).

Адекватными методами экономического исследования выступают дедуктивный метод и индукция, основанная на изучении процессов принятия решений. Дедукция состоит в мысленном конструировании процессов из их элементов по законам этих элементов. Изучение процессов принятия решений позволяет достоверно установить, какие факторы влияли на деятельность хозяйства в изучаемом периоде и величину их влияния. Так, путем изучения планов деятельности фирмы в прошедшем периоде и изменений к ним можно установить, что, к примеру, рост цен на товары фирмы с 1 мая привел к увеличению годовой прибыли на 100 тыс. руб., рост цен на ресурсы с 15 июля привел к ее снижению на 50 тыс. руб. и т.д.

Отмеченные вначале недостатки менеджмента-науки обусловлены влиянием на нее положений системного подхода (признаков систем, вытекающих из них исследовательских действий, методов системного подхода). Так, причиной излишней дискуссионности науки является отсутствие в системном подходе адекватных методов объяснения экономических явлений (дедукции и индукции процессов принятия решений), причиной других недостатков является применение к экономическим объектам признаков систем.

Далее рассмотрим влияние системного подхода на одну из теорий менеджмента-науки – теорию внешней среды фирмы, ограничившись лишь его некоторыми аспектами. Эта теория призвана указать, какие процессы внешней среды должен изучать менеджмент фирмы для того, чтобы эффективно управлять фирмой. Менеджмент современной фирмы в ходе решения различных проблем управления формирует многоуровневую схему внешней среды фирмы, состоящую, как из единичных, так агрегированных социальных и природных объектов. 1-й уровень образуют социальные и природные объекты, которые могут оказать непосредственное воздействие на деятельность фирмы (поставщики, покупатели, кредиторы, акционеры, заемщики, правительственные органы, выпускающие решения, обязательные для исполнения фирмой, налоговые, таможенные, финансовые, правоохранительные и вышестоящие органы, в ведении которых находится фирма, террористические организации, преступные группировки, организации, которые могут оказать воздействие на объекты внешней среды фирмы по ее поручению, и т.д.). Это – объекты внешней среды фирмы 1-го уровня (порядка). 2-й уровень образуют аналогичные (с учетом различий типов объектов) объекты в окружении объектов внешней среды фирмы 1-го уровня. 3-й уровень образуют аналогичные объекты в окружении объектов внешней среды 2-го уровня и т.д. Подобная схема объектов внешней среды фирмы образуется в ходе изучения разнообразных многозвенных цепочек взаимовлияния фирмы и объектов ее внешней среды. Так, в ходе изучения возможного влияния на деятельность фирмы

(занимающейся выпуском товаров народного потребления) факторов, вызывающих изменение доходов населения, менеджмент фирмы изучает следующую цепочку объектов: «объекты, влияющие на доходы потребителей (4) – потребители товаров фирмы (3) – магазины (2) – оптовые фирмы (1) – фирма (0)» (в скобках указаны порядки объектов в схеме внешней среды фирмы).

В процессах деятельности социальных объектов внешней среды фирмы менеджмент современной фирмы изучает те же самые объекты, что и в деятельности самой фирмы, хотя и не в полной мере. В менеджменте-науке объекты, изучаемые менеджментом фирмы в деятельности самой фирмы, называются переменными внутренней среды организации (стратегии, бизнес-процессы, системы, люди, технологии, культура и т.д.). Такие же переменные менеджмент фирмы изучает в деятельности объектов внешней среды фирмы с целью выявления отклонений, которые могут оказать воздействие на деятельность фирмы, прогнозирования характера и сроков такого воздействия, разработки мер по его предотвращению, а также выявления более эффективных процессов с целью копирования.

В менеджменте-науке во внешней среде фирмы выделяют только два уровня – среды прямого и косвенного воздействия. В среде прямого воздействия выделяют, как правило, поставщиков, кредиторов, покупателей фирмы, правительственные органы, издающие решения, обязательные для исполнения фирмой, иногда профсоюзы. В среде косвенного воздействия выделяют сферы общественной жизни: экономику, политику, право, науку, культуру, иногда природную среду.

Задача изучения переменных внутренней среды в отношении объектов внешней среды фирмы в менеджменте-науке не ставится.

Подобная теория внешней среды фирмы в менеджменте-науке сформировалась под влиянием ряда положений системного подхода. Двух-уровневая система объектов внешней среды образовалась благодаря влиянию признака систем «способность быть элементом все более и более общей системы». В соответствии с этим признаком, выделение объектов внешней среды осуществляется по следующей схеме: на 1-м шаге выделяется 1-я более общая система, в которую входит фирма – ее деловое окружение (включая саму фирму) – и выявляются ее элементы, на 2-м шаге деловое окружение представляется в виде элемента еще более масштабной системы и выделяются ее элементы, представляющие собой сферы общественной жизни. Процесс выделения объектов внешней среды заканчивается на 2-м шаге, поскольку общественная жизнь Земли не может быть представлена элементом еще более мощной социальной системы. В реальной действительности объекты внешней среды выделяются так: на 1-м шаге также выделяется 1-я более общая система и выявляются ее эле-

менты, однако на 2-м шаге выявляется не более общая система по отношению к 1-й системе, а целый ряд систем, более общих по отношению к элементам 1-й системы, и выявляются элементы этих систем. На последующих шагах делается то же самое, т.е. на каждом шаге выделяются системы одного уровня.

Задача изучения переменных внутренней среды по отношению к объектам внешней среды не ставится, в частности, благодаря влиянию коммуникативного аспекта развернутого определения системного подхода, в соответствии с которым изучению подлежат только субординационные и координационные связи изучаемой системы с другими системами [6, С. 54], т.е. только внешние элементы деятельности этих систем, связывающие их с данной фирмой.

И двухуровневая схема внешней среды, и отсутствие постановки задачи изучения переменных внутренней среды по отношению к объектам внешней среды, также являются следствием влияния на менеджмент-науку признака систем «приспособление». Он вводит сравнение фирм с животными. А именно внешняя среда животных состоит только из объектов внешней среды 1-го порядка, кроме конкурентов, выступающих объектами внешней среды 2-го порядка. Именно животные изучают только внешние действия объектов их внешней среды (например, объектов их охоты), причем, только те, которые важны для них. Животные не изучают процессов, происходящих внутри объектов их внешней среды, в том числе, в органах их управления.

Список литературы:

1. Белов В.Г., Смольков В.Г. ИСУ (Исследование систем управления): Учеб. пособие. – М.: Луч, 2002.
2. Бовыкин В.И. Новый менеджмент. Решение проблем управления. Повышение в десятки раз темпов роста капитала. – М.: Экономика, 2004.
3. Граждан В.Д. Теория управления: Учеб. пособие. – М.: Гардарики, 2004.
4. Друкер П.Ф. Практика менеджмента: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2002.
5. Лебедев К.Н. Системный подход и методология менеджмента. – М.: Красная звезда, 2008.
6. Основы теории управления: Учеб. пособие. / Под ред. В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. – М.: Финансы и статистика, 2003.
7. Современные теории управления: Теории менеджмента на пороге XXI века: Учеб. пособие. / Под ред. В.Ю. Пашкуса. – СПб.: Сентябрь, Бизнес-пресса, 2003.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА

© Прокофьева И.С.*

Южно-Уральский институт управления и экономики,
г. Челябинск

В исследовании рассматриваются вопросы управления однозначной и полной идентификации объекта управления (инновации в научно-технической, образовательной, предпринимательской сфере) и создания системы оценочных показателей и способов их определения как основы получения информации для принятия обоснованных решений для разработки модели развития организационной структуры управления ВУЗом, направленной на активизацию инновационных процессов в нем и формирующей условия для подготовки инновационно-ориентированного специалиста.

Сегодня стремление к интеграции науки и практики в области образования, как одна из наиболее ярко проявляемых тенденций, диктует необходимость модернизации высшего образования. А именно формирование учебно-научно-производственного комплекса, инновационно-активной системы, которая будет производить инновационно-ориентированные кадры, обеспечивающие экономический рост местного, регионального и государственного масштаба, т.е. развитие инновационности, а значит и конкурентоспособности экономики.

В исследовании была поставлена цель разработки организационной структуры управления вузом, направленной на активизацию инновационных процессов в нем и формирующей условия для подготовки инновационно-ориентированного специалиста.

Теоретической основой исследованию послужили отечественные и зарубежные публикации по рассматриваемой и смежной проблемам. Проанализировав в теории ряд определений понятий одного из направлений научной деятельности – инноватики (таких как «инновация», «инновационная деятельность», «инфраструктура инновационной деятельности» и их необходимость внедрения в образование сегодня, «образовательные инновации», «инновационный вуз», «инновационная деятельность в вузе» и т.д.) применительно к образованию, нами уточнено следующее определение понятия «инновационное образование».

* Специалист отдела по работе с молодёжью

Инновационное образование – это открытая информационная система, включающая новые учебные, научные, производственные мероприятия, направленные на развитие инновационно-ориентированного специалиста.

Качества инновационно-ориентированного специалиста:

- владеющий современными динамично развивающимися информационно-коммуникационными технологиями;
- адаптированный к реалиям действующих экономических отношений;
- дающий стране дополнительную потребительскую стоимость, производимым продукцией и услугам и, соответственно, высокий экономический эффект;
- компетентный в профессиональной деятельности.

Инновационный вуз – это система, которая систематически прилагает усилия по преодолению ограничений в трех сферах – генерации знаний, преподавании и преобразовании знаний в практику – путем инициирования новых видов деятельности, трансформации внутренней среды и модификации взаимодействия с внешней средой.

Такой вуз является одним из элементов необходимых в построении местной, региональной и государственной инновационной системы с учетом развития следующих направлений деятельности:

- воспроизводство научно-технического (интеллектуального потенциала), необходимого для разработки и коммерциализации инноваций;
- производство инновационной продукции и услуг собственными силами;
- инкубирование и генерация предприятий малого наукоемкого бизнеса, связанных с вузом;
- формирование инновационной инфраструктуры поддержки инновационной деятельности, обслуживающей потребности местной и региональной инновационной системы;
- подготовка кадров для инновационной деятельности;
- формирование инновационной культуры в бизнес-среде [2].

Таким образом, развивая вышеперечисленные виды деятельности, вузы будут формировать центры инновационной активности и институциональную основу инновационной системы местного и регионального масштаба.

Поэтому одной из форм организации и ведения инновационной деятельности является модель развития организационно-инновационной структуры управления вузом.

При этом определяя приоритеты научно-инновационной деятельности вуза как части социально-экономической среды территории необходимо решение двух из основных задач управления:

1. однозначная и полная идентификация объекта управления (инновации в образовательной, научно-технической бизнес-среде);
2. формирование системы оценочных показателей и способов их определения, являющейся основой получения информации для принятия обоснованных решений в разработке инновационных стратегий вуза, а значит и в области государственной инновационной политики.

Исходя из этого, необходимо накопленный вузами инновационный потенциал структурировать, статистически анализировать и проводить регулярный мониторинг, а инновационной деятельностью вуза необходимо управлять как системной совокупностью бизнес-процессов [1], что является основой разработанной модели инновационного развития организационной структуры управления вузом, определяющей инновационное направление в образовательной деятельности.

Т.е. для активизации инновационной деятельности вузу необходимо одновременно действовать в двух направлениях:

1. трансформировать внутреннюю организационную структуру управления вузом в инновационно-организационную, т.е. в форму учебно-научно-производственного комплекса, поставляющего на рынок конкурентоспособных инновационно-ориентированных специалистов;
2. создать на своей базе инфраструктуру поддержки и сопровождения инновационной деятельности местного и регионального масштаба.

Таким образом, для становления вуза как инновационного производителя нужно решение следующих задач по развитию внутривузовской инфраструктуры:

- выделение инновационной деятельности в миссии и стратегических целях вуза, создание внутривузовской системы как части инновационной деятельности Минобразования России, основным институциональным элементом которой являются инновационно-активные подразделения (кафедры, центры, институты, лаборатории и т.д.);
- формирование инфраструктуры стратегического и оперативного инновационного управления вуза, опирающегося на специализированные подразделения трансферта технологий и интеллектуальной собственности, управляющих инновационными проектами, создаваемыми на их базе бизнесами и интеллектуальными ресурсами;
- целенаправленная деятельность по созданию на базе вуза и с его участием сети малых предприятий наукоемкого бизнеса, основной задачей которых являются эффективные коммерциализация и использование инновационного потенциала высшей школы;

- формирование системы передачи части результатов инновационной деятельности в учебный и научный процессы с целью их расширенного воспроизводства;
- создание координирующих инфраструктурных элементов (советов, рабочих групп и т.п.) для интеграции инновационной деятельности институтов РАН и вузов при выполнении крупных инновационных проектов местного, регионального и национального уровней;
- создание постоянно действующих институтов, необходимых для продвижения на рынок инновационной продукции – выставок, курсов, ярмарок и иных интерактивных технологий, нужных для развития спроса и конкурентной среды, а также ассоциативных объединений для защиты интересов инновационного бизнеса, развития законодательной, финансовой, материально-технической базы инновационной деятельности и рынка инновационной продукции.

Список литературы:

1. Корольков В.Ф., Брагин В.В. Процессы управления организацией. – Ярославль: «Издательский центр Яртелекома», 2007.
2. Кортон С.В., Зеткин А.С. Оценка инвестиционной привлекательности инновационных научно-технических проектов. – СПб., 2007. – (серия «Инновационная деятельность»).

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ В ОБЛАСТИ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

© Селиверстова М.В.♦

Сургутский государственный педагогический университет,
г. Сургут

В статье рассматриваются Российские стандарты профессиональной деятельности в области кадрового менеджмента разработанные Национальным союзом кадровиков – профессиональным объединением российских специалистов в области управления персоналом и трудовых отношений, на основе обобщения и анализа российской профессиональной практики в области кадрового менеджмента. Выделены особенности стандартов в области кадрового менеджмента зарубежных стран Канады, Германии, Великобритании.

♦ Старший преподаватель кафедры Менеджмента

В условиях глубоких преобразований в обществе, высоких темпов роста экономики, с одной стороны, и сложной демографической ситуации, с другой, уровень квалификации специалистов всех отраслей приобретает особое значение. От требований к их знаниям, навыкам и умениям зависит дальнейшее культурологическое развитие, создание экономических и социальных условий для значительного повышения результативности труда, трудовой активности, деловой инициативы. Именно поэтому разработка профессиональных стандартов, отвечающих всем требованиям рынка труда, – важнейшее из направлений совместной деятельности государства, работодателей и профессиональных общественных объединений.

Приблизительно 10 лет существует в нашей стране профессия менеджера по управлению персоналом, в настоящее время формируется национальная профессиональная, этическая культура, происходит становление и организационное оформление профессии. В 2002 году членами кадрового сообщества была принята Резолюция об инициативе разработки единого общероссийского Стандарта профессиональной деятельности специалиста в области кадрового менеджмента, однако четкого ее описания до сих пор нет.

Специалисты характеризуют сегодняшнее время как время системного осмысления накопленных знаний, обогащенных практическим опытом многих сотен специалистов, а нынешнюю стадию развития профессии – как период согласованного понимания основных принципов и норм профессиональной деятельности. По словам экспертов, а это в первую очередь, специалисты-практики, представители науки и образования А. Кибанов, Т. Базаров, В.Травин, М. Магура, в нашей стране сосуществуют различные парадигмы работы с людьми: работа с кадрами, управление персоналом, управление человеческими ресурсами, управление человеческим капиталом и зарождающееся в некоторых самообучающихся организациях управление социальным капиталом. Естественно данные парадигмы предполагают разное функциональное наполнение работы и соответственно разный уровень развития компетенций.

Кадровый менеджмент в нашей стране, динамично развившийся в последние годы, уже подошел к тому этапу, когда разработка стандартов стала необходимым условием для движения вперед. В процессе формирования и становления профессии стали очевидны такие проблемы как:

- отсутствие ясных критериев, позволяющих оценивать уровень квалификации специалистов в сфере управления персоналом и трудовых отношений;
- оторванность профессионального образования от реалий кадровой практики;

- неопределенное восприятие целостности всех направлений работы с персоналом как единых и взаимосвязанных составляющих профессии;
- слабое представление о системе управления персоналом как элементе всей системы менеджмента компании;
- непонимание руководителями и собственниками российских предприятий роли, места и целей службы персонала.

Что включает в себя понятие «стандарт»? Обратившись к словарям, мы найдем следующие трактовки:

Стандарт (англ. *standard*) 1) норма, образец, мерило, основа, эталон, модель, принимаемые за исходные для сопоставления с ними др. подобных объектов; 2) нормативно – технический документ, устанавливающий комплекс норм, правил, требований к объекту стандартизации [2, С. 234]. В малом толковом словаре русского языка – стандарт – типовой вид, образец, которому должно удовлетворять что-нибудь по своим признакам, свойствам, качествам [3, С. 345]. Большого разнообразия в существующих трактовках не наблюдается, но количество эмоционально насыщенных эпитетов налицо. Институционализация профессии – это тот вектор, который невозможен без определения системы координат, без разработки стандартов.

Обратимся к особенностям стандартов зарубежных стран, которые уже существуют несколько лет и получили положительную оценку со стороны экспертов.

Профессиональные стандарты специалиста в области кадрового менеджмента в Канаде имеют достаточно долгую историю. Разработка стандартов длилась шесть лет.

Профессиональный стандарт менеджмента по управлению персоналом в Канаде необычен: он не разбит на уровни. Здесь считают, что настоящий профессионал должен обладать знаниями во всех областях профессиональной деятельности. Показательно его название: «Профессионал в области Менеджмента по персоналу» (CHRP). Конкретный набор компетенций, который профессионал в области управления персоналом должен использовать для решения бизнес-проблемы. Компетенции включают семь функциональных (практических) областей (организационная эффективность, работа с персоналом, Трудовые отношения, Компенсации, Обучение и развитие, Здравоохранение и безопасность на рабочем месте, Управление информацией) и дополнительную область, которая определяется как сфера пересечения функций. Это – Профессиональная практика в области кадрового менеджмента, которая в свою очередь включает:

1. Стратегический вклад в успех организации;
2. Связь с бизнесом;
3. Управление клиентскими взаимоотношениями;

4. Профессионализм

Канадские специалисты считают, что настоящий профессионал области управления персоналом работает на стыке восьми функциональных областей, а то, насколько компетенции, которые они использует, перекрываются, характеризует практику в области управления персоналом в каждой отдельно взятой компании.

Специалисты Ассоциации управления персоналом Германии (Deutsche Gesellschaft für Personalführung. V., DGFP), организованной в 1959 г., изучив системы профессиональных стандартов кадрового менеджмента других стран, поняли, что они не отражают реалий Германии, и в 2003-м разработали свою национальную систему стандартов.

Создавая профессиональный стандарт в области управления персоналом, HR-специалисты Германии исходили из того, что кадровый менеджмент – это интегрированная часть политики компании. Как стратегия организации, так и стратегия управления персоналом, – неотъемлемые составляющие одного целого, а HR-менеджмент выступает бизнес-партнером руководства предприятия.

Профессиональный стандарт, разработанный Ассоциацией управления персоналом Германии, разделен на три уровня:

1. Управленец – это HR-менеджер с полным кругом ответственности, в задачи которого входит решение всех кадровых вопросов компании. Он руководит всеми существенными процессами, относящимися к области управления персоналом.

2. Профессионал выполняет свои должностные обязанности в области управления персоналом совместно с менеджерами и представителями работодателя как бизнес-партнер.

3. Эксперт выполняет все прикладные задачи по кадровому менеджменту и консультирует сотрудников по относящимся к его компетенции кадровым вопросам.

Ассоциация управления персоналом Германии, декларирует, что сильная культура компании и четко определенные практические цели в совокупности с непротиворечивой системой управления, основанной на командном духе и сотрудничестве всех работников, – решающие факторы экономического успеха организации. Именно корпоративная культура объединяет весь персонал – от простых исполнителей до людей, имеющих большой потенциал, – с компанией, помогает им решать свои задачи в свете стратегии всего бизнеса.

Британские стандарты профессии определяют, что специалист по управлению персоналом должен уметь, понимать, объяснять и критически оценивать для того, чтобы исполнять HR-функции на разных уровнях. Формирование и совершенствование профессиональных стандартов – од-

на из ключевых задач Лицензированного института персонала и кадрового развития (CIPD) в Великобритании.

Более 30 лет назад CIPD создал систему профессиональных стандартов. В 2002 г. они были признаны на государственном уровне, и в настоящее время имеют статус национальных стандартов кадрового менеджмента Великобритании. Одна из особенностей британского подхода к стандартизации – разработка норм, охватывающих практически все области деятельности по управлению персоналом, включая узкие специализированные и широкие управленческие функции.

Система профессиональных стандартов включает три базовых уровня: подготовительный, уровень практика и продвинутого практика. Все они разделены на области. Владение компетенциями и навыками всех областей одного уровня – необходимое условие для перехода на следующий уровень.

Структура Российских Стандартов профессиональной деятельности в области кадрового менеджмента представляет собой три уровня развития знаний, умений и навыков специалистов: оперативный, тактический и стратегический.

На оперативном уровне специалист осуществляет деятельность, направленную на решение задач обеспечения и реализации процедур и операций в рамках отдельных кадровых процессов. По преимущественным задачам деятельности на оперативном уровне выделены две специализации: специалист по кадровому делопроизводству и специалист по управлению персоналом.

На тактическом уровне специалист управляет отдельными элементами и процессами системы кадрового менеджмента с учетом условий, задаваемых внешней средой и кадровой стратегией компании.

Стратегический уровень предусматривает специалистом формирование системы управления персоналом, соответствующую целям и задачам развития компании, инициирующий изменения по ее совершенствованию, осуществляет контроль за ее функционированием.

Каждый уровень развития специалистов в области кадрового менеджмента, включая специализации, содержит два блока знаний, умений, навыков: общие профессиональные знания, умения, навыки и специальные профессиональные знания, умения, навыки.

Молодые специалисты, определившие свой путь в управлении персоналом, будут иметь выбор: развивать ли свою карьеру вертикально и соответственно качественно развивать свои компетенции, переходя с тактического уровня через оперативный к стратегическому, или выбрать функциональную карьеру и развивать специализацию в какой-то определенной функции. Стандарты дают четкое понимание различий в выполнении функций на разных уровнях. Наличие общепризнанного стандарта, как

показывает международная практика будет способствовать преодолению существующих проблем и повышению авторитета профессии.

Список литературы:

1. Герасимов Б.Н., Чумак В.Г., Яковлева Н.Г. Менеджмент персонала: учебное пособие / Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов-н/Д: Феникс, 2003. – 448 с.
2. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – Мн.: Харвест, М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 976 с.
3. Лопатин В.В., Лопатина Л.Е. Малый толковый словарь русского языка. – М.: Рус. Яз., 1993. – 704 с.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Черкасова О.В.*

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева,
г. Саранск

**Статья печатается при поддержке
гранта Президента РФ (МК–3451.2007.6)**

В статье изложены основные теоретические подходы к управлению конкурентоспособностью предприятия, раскрыты понятие, роль и основные виды конкурентных преимуществ, создающих основу конкурентоспособности предприятия.

В своем общем содержании конкурентоспособность – это ориентация предприятия на: выявление нужд потребителя и тенденций их развития; систематическое изучение поведения и возможностей конкурентов; изучение и практический учет состояния и тенденций развития рынка; мониторинг внешней среды и ее тенденций; умение создавать такой товар и так доводить его до потребителя, чтобы потребитель предпочел его товару конкурента.

Конкурентоспособность показывает, насколько стратегия, политика и текущая деятельность предприятия соответствует мировым тенденциям развития, насколько он способен создать себе достаточно надежный задел развития на будущее. При этом потенциал, используемый для повышения конкурентоспособности, может быть технологическим, производствен-

* Доцент кафедры Менеджмента, кандидат экономических наук

ным, организационным, социальным и т.д., в зависимости от преследуемых целей.

Повышение внимания к развитию предприятия в конкурентной борьбе закономерно ставит вопросы разработки и практического создания эффективного механизма управления и повышения им его конкурентоспособности. Где особое место занимает управление конкурентными преимуществами предприятия.

Под конкурентными преимуществами предприятия понимается его реальная и потенциальная способность, с учетом имеющихся для этого возможностей, проектировать, изготавливать и реализовывать в конкретных условиях товары, которые по своим потребительским и стоимостным характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов.

Основными направлениями обеспечения конкурентного преимущества фирмы являются: концентрация ресурсов фирмы для упреждения действий конкурентов, удерживание инициативы в конкурентной борьбе, обеспечение ресурсного потенциала для достижения поставленных целей, разработка гибкой системы планирования деятельности фирмы на рынке путем обоснования эффективной стратегии взаимодействия с конкурентами.

Конкурентное преимущество является внешним, если оно основано на отличительных качествах товара, которые образуют «ценность для покупателя» ввиду сокращения издержек или повышения эффективности. Внешнее конкурентное преимущество увеличивает рыночную долю фирмы, т.е. способность фирмы заставить рынок принять цену товара, более высокую, чем у приоритетных (самых опасных) конкурентов, но не обеспечивающих соответствующего отличительного качества. Внутреннее конкурентное преимущество базируется на превосходстве фирмы в отношении издержек производства, управления фирмой или товаром, которое создает «ценность изготовителя» и меньшую себестоимость, чем у конкурента. Это преимущество может создаваться благодаря проведению стратегии доминирования по издержкам за счет внедрения организационного и производственного нововведения фирмы.

В современной теории управления принято выделять четыре уровня или стадии конкурентоспособности. Каждому из них соответствуют свои подходы к организации управления конкурентными преимуществами [3].

В компаниях первого уровня конкурентоспособности менеджеры рассматривают фактор управления как «внутренне нейтральный». Они считают, что раз уж регулярный менеджмент в их компаниях был когда-то поставлен, то больше управление на конкурентоспособность никак не влияет.

Такой подход может принести компании успех, если она сумеет найти место, свободное от конкуренции. Доминирование в Российской Федера-

ции компаний первого уровня конкурентоспособности обусловлено слабостью конкуренции на внутреннем рынке из-за его не насыщенности.

Компании второго уровня конкурентоспособности стремятся сделать свои производственные и управленческие системы «внешне нейтральными». Это означает, что такие предприятия должны полностью соответствовать стандартам, установленным их основными конкурентами на конкретном рынке (в отрасли или регионе). Они пытаются воспроизвести у себя то, что делают фирмы-лидеры: стремятся максимально заимствовать технические приемы, технологии, методы организации производства у ведущих предприятий отрасли, приобретать сырье и материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия из тех же источников, что и их главные конкуренты.

Руководители фирм стремятся пригласить на работу управляющих и специалистов из других компаний этой же отрасли, полагаясь на их высокую квалификацию и профессиональные качества, без учета специфики конкретного предприятия или производства. Совершенствование организации и стимулирование труда, систем управления здесь осуществляется по принципу «разумной достаточности» (раз у конкурентов этого нет, то и нам пока не надо).

Отличительные черты компаний третьего уровня конкурентоспособности проявляются в следующем: в этих компаниях в центре внимания оказываются нужды и запросы потребителя, исповедуется концепция маркетинга, ориентированного на потребителя, а управление начинает активно содействовать развитию производственных систем.

Поэтому главная задача для российского менеджмента на ближайший период – подняться до третьего уровня конкурентоспособности, т.е. попытаться – построить у себя управление так, как это делают лучшие компании мира. Любые нововведения, изменения в области производства продукции, в ассортименте, качестве и т.п. осуществляются здесь только тогда, когда есть уверенность в одобрении их конечными потребителями.

Эффективность производственных систем определяется не столько внутренними, сколько внешними управленческими факторами (качеством организации и эффективностью системы управления).

Компании, достигшие четвертого уровня конкурентоспособности, оказываются впереди конкурентов на многие годы. Они не только не стремятся копировать опыт других фирм отрасли, но и хотят превзойти самые жесткие из существующих стандартов. Они готовы бросить вызов любому конкуренту по всему миру в любом аспекте производства или управления [4].

Поэтому сегодня, в эпоху глобальной конкуренции, чрезвычайно важно знать и уметь распознать конкурентные преимущества, которыми обладает предприятие, поскольку знание этого позволит эффективно целе-

направленно управлять конкурентоспособностью промышленного предприятия, что также является важнейшей составляющей, определяющей положение фирмы на рынке.

Рассмотрим базовые и развитые виды конкурентных преимуществ современного предприятия.

Базовые конкурентные преимущества – это природные ресурсы, климатические условия, географическое положение страны, рабочая сила средней квалификации. Такие виды преимуществ не требуют больших капиталовложений и сохраняют свою важность в сырьевых и горнодобывающих отраслях, сельском хозяйстве.

Развитые – современная инфраструктура обмена информацией, высокообразованные кадры, товаропроводящие сети. Развитые преимущества имеют наибольшее значение для получения более стойких конкурентных преимуществ в технологии, дифференциации и диверсификации предприятий. Их развитие требует больших капиталовложений и организационных усилий.

Виды конкурентных преимуществ принято также разделять на внешние, проявление которых в малой степени зависит от самого предприятия, и внутренние, почти целиком определяемые руководством предприятия [5].

Внешние конкурентные преимущества предприятия характеризуются следующими показателями:

- уровень конкурентоспособности страны;
- уровень конкурентоспособности региона;
- уровень конкурентоспособности отрасли;
- государственная поддержка малого и среднего бизнеса в стране и регионах;
- правовое регулирование функционирования экономики страны и регионов;
- открытость общества и рынков;
- национальная система стандартизации и сертификации;
- налоговые ставки в стране и регионах;
- процентные ставки в стране и регионах;
- наличие доступных и дешевых природных ресурсов;
- система подготовки и переподготовки управленческих кадров в стране;
- климатические условия и географическое положение страны или региона.

Внешние конкурентные преимущества для самого предприятия благоприятны в том случае, если государство примет меры по реализации и использованию конкурентного преимущества, что в идеале должно спо-

способствовать созданию условий для развития и реализации его потенциала [1].

Внутренние конкурентные преимущества современного предприятия делятся на следующие группы [2]:

1. *Структурные*: производственная структура предприятия; специализация и концентрация производства; уровень унификации и стандартизации выпускаемой продукции и составных частей производства; учет и регулирование производственных процессов.

2. *Ресурсные*: поставщики; доступ к качественному дешевому сырью и другим ресурсам; оптимизация эффективности использования ресурсов.

3. *Технические*: оборудование; качество изготовления товаров; патентованный товар; патентованная технология.

4. *Управленческие*: менеджеры; формирование системы менеджмента; функционирование системы управления качеством организации.

5. *Рыночные*: доступ к рынкам; значительная доля рынка; эксклюзивность товара, каналов распределения и рекламы товаров организации; эффективная система сбыта и послепродажного обслуживания.

6. *Эффективность функционирования организации*: показатели доходности; интенсивность использования капитала; финансовая устойчивость.

Значение каждого преимущества можно рассчитать количественно и проанализировать в динамике, используя как точные, так и экспертные методы оценки. Однако интегрировать все преимущества в единый показатель вряд ли возможно. Каждое конкретное предприятие может и не иметь всех перечисленных конкурентных преимуществ. В плане повышения конкурентоспособности руководству предприятия необходимо сформировать перечень основных конкурентных преимуществ. Поскольку они рассматриваются в дальнейшем как фундамент разрабатываемой стратегии, состав конкурентных преимуществ может меняться с течением времени и в соответствии с особенностями решаемой задачи. Чем больше предприятие имеет конкурентных преимуществ перед конкурентами, тем выше его конкурентоспособность и эффективность. А для этого предприятию необходимо постоянно завоевывать новые конкурентные преимущества.

Список литературы:

1. Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев, – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 205 с.
2. Барсукова, И.В. Эффективность и конкурентоспособность производства, также его доходность // Финансы. – 2008. – № 2. – С. 41.
3. Белоусов, В.Л. Анализ конкурентоспособности фирмы // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 24-26.

4. Воронов, А.А. Оценка и менеджмент конкурентоспособности продукции / А.А. Воронов. – Краснодар.: Издательство «Профиль», 2003. – 125 с.

5. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2007. – 325 с.

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ КЛАССИФИКАЦИИ ВИДОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

© Черноскутов К.В.[♦]

Санкт-Петербургский государственный университет экономики
и финансов, г. Санкт-Петербург

Автор представляет собственную версию принципов построения классификации видов реструктуризационных преобразований на основе критериального подхода и соотносимости категорий воздействия.

Одной из основных причин несостоятельности современных российских реструктуризационных преобразований является отсутствие четко проработанных основ методологии реструктуризации.

Недостаточный интерес исследователей к вопросам методологии реструктуризации объясняется тем обстоятельством, что в самой методологии остается много неясного, особенно в вопросах соотношения различных видов реструктуризационных преобразований.

Следует признать, что на сегодняшний день в экономической литературе отсутствует четко разработанная классификация реструктуризационных преобразований.

Так Г.П. Юн совместно с Г.К. Талем и В.В. Григорьевым [3, С. 76] предлагают реструктуризационные процессы классифицировать по следующим критериям: сферам приложения, срокам воздействия на результаты деятельности, направлениям реструктурирования и отношению к финансовому состоянию. Данная классификация является неполной, и ряд элементов, входящих в разные критериальные группы, дублируется.

Волков В.П. совместно с Ильиным А.И. и Станкевичем В.Е. [1, С. 487-491] предлагают для классификации реструктуризации использовать следующие критерии: зависимость от влияния на стратегию предприятия,

[♦] Аспирант кафедры Международного менеджмента

зависимость от предмета изменений, зависимость от влияния структурных изменений и учета фактора времени, зависимость от временного лага, от субъекта проведения, по содержанию реструктуризационных мероприятий. Разделяя структурные преобразования в зависимости от влияния на стратегию предприятия на активные и пассивные, автор классификации сам же отмечает, что четкой грани между этими видами реструктуризации нет, то, что для одного предприятия является активной мерой, для другого будет пассивной мерой, все зависит от ситуационных факторов, в каких находится предприятие. Проводя разделение по содержанию, В.П. Волков выделяет следующие виды реструктуризации: техническую, организационную, экономическую, социальную, информационную и правовую. Однако, на наш взгляд, понятие «экономическая реструктуризация» не корректно, оно очень емкое и уже включает в себя организационную, производственную, маркетинговую и другие виды реструктуризации.

Из анализа опубликованных в литературе классификаций мы делаем вывод о том, что отсутствие четко разработанных классификаций реструктуризации вызвано двумя причинами. Во – первых главная причина расхождения мнений заключается в смешении таких лингвистически сходных понятий, как реформирование, реорганизация, реструктуризация и реструктуризационный процесс.

Так у Крыжановского В.Г. можно встретить, что «реструктуризация есть структурная перестройка в целях обеспечения эффективного распределения и использования всех ресурсов предприятия, заключающаяся в создании бизнес-единиц на основе разделения, соединения, ликвидации действующих и организации новых структурных подразделений, присоединения к предприятию других предприятий, приобретения определяющей доли в уставном капитале или акций сторонних организаций» [2, С. 46]. Крыжановский В.Г., как и многие другие авторы, в данном определении реструктуризации смешивает воедино и «реструктуризационный процесс», как структурную перестройку, и «реформирование» и «реорганизацию», на основе разделения, соединения, ликвидации действующих и организации новых структурных подразделений в виде присоединения к предприятию других предприятий.

По мнению автора, выявление различий в терминах «реформирование», «реорганизация», «реструктуризация» и «реструктуризационный процесс» нужно искать в соответствующих категориях воздействия. Схематично соотносимость в указанных категориях представлена на рис. 1.

Наиболее часто авторы экономических исследований придерживается точки зрения, что реструктуризационные процессы это и есть реструктуризация. Но между этими лингвистическими понятиями существует принципиальное отличие. Так, реструктуризационные процессы является лишь частью общей программы реструктуризации, которую можно рас-

смагивать в качестве комплекса мероприятий по преобразованию, при этом большая часть мероприятий не связана со структурными изменениями и не носит процессный характер.

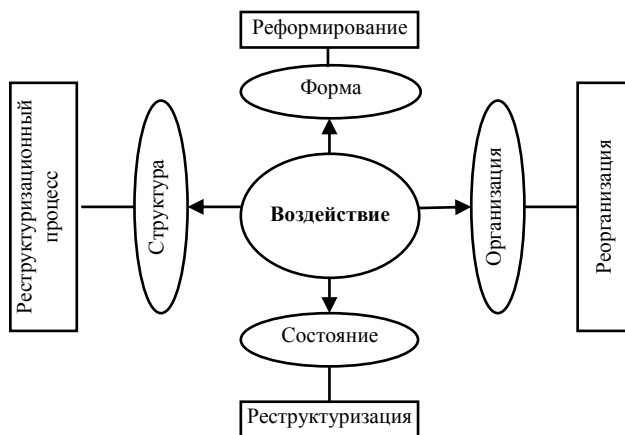


Рис. 1. Соотнесение категорий: форма, организация, состояние, структура

На основании вышеизложенного можно констатировать, что:

- реформирование, реорганизация, реструктуризация и реструктуризационный процесс это шаги по разработки и реализации комплекса мероприятий, связанных с оздоровлением и развитием предприятия.
- реструктуризационный процесс является частью общей программы реструктуризации предприятия, но не тождественен «реструктуризации» и должен иметь свое определение и свои классификационные признаки.

Вышеизложенное дает нам возможность введения новой трактовки понятия: «реструктуризационный процесс». Реструктуризационный процесс – это реформирование структуры и взаимосвязей функциональных элементов предприятия с качественным изменением их функций, форм и содержания, в период реструктуризационных преобразований.

Что касается самой «реструктуризации», то под этим понятием мы подразумеваем совокупность мероприятий по разработке и реализации проектов, методов и приемов комплексных преобразований функций структурных компонент хозяйствующего субъекта.

Возвращаясь к вопросу принципов построения классификации, мы можем констатировать, что второй причиной несостоятельности существующих классификаций реструктуризационных преобразований является то, что при всей своей наглядности и информативности они имеют не-

большое значение для практического использования, а также не совсем корректны с научной точки зрения, поскольку не содержат под собой единой критериальной платформы. По мнению автора, наиболее рациональной и продуктивной с точки зрения практического использования, выступает концепция построения классификации на основе критериального подхода. Базируясь на данную концепцию целесообразно выделить критериальную платформу реструктуризации (по используемым приемам воздействия на хозяйствующий субъект) и критериальную платформу реструктуризационных процессов (по критерию объекта воздействия).

С учетом концепции построения классификации на основе критериального подхода, а так же анализа классификаций предложенных экономистами, предлагается классификация видов реструктуризации в зависимости от факторов, влияющих на приемы воздействия:

1. финансово-экономическое состояние хозяйствующего субъекта.
2. наличие специалистов по вопросам реструктуризации.
3. субъект инициирования.
4. исходные задачи и сроки проведения.
5. источник финансирования.

Классификация видов реструктуризации предприятия, представлена в табл. 1. Достоинствами ее являются: разграничение субъектов проведения от субъектов инициирования реструктуризации; возможность определения вида реструктуризации в зависимости от финансово-экономического состояния предприятия, а так же исходных задач и сроков проведения; в ней наглядно представлены источники финансирования реструктуризации.

Таблица 1

Классификация видов реструктуризации

№ п/п	Факторы влияющие на приемы воздействия	Приемы воздействия (критериальная платформа)	Виды реструктуризации
1.	Финансово-экономическое состояние	– инвестирование – комплексное преобразование – финансовое оздоровление	– естественная – деловая – кризисная
2.	Наличие специалистов по вопросам реструктуризации	– своими силами – привлечение внешних консультантов	– самостоятельная – консультационная
3.	Субъект инициирования	– добровольные – принудительные	– перспективная – ликвидационная
4.	Исходные задачи и сроки проведения	– сокращение задолженностей и затрат – стратегические преобразования	– оперативная – стратегическая
5.	Источник финансирования	– с привлечением инвестиций – без привлечения инвестиций	– инвестиционная – самофинансируемая

Опираясь на ту же позицию концептуального построения классификации на основе критериального подхода (по критерию объекта воздействия), представляется возможным классифицировать реструктуризационные процессы по следующим признакам:

1. Функциональной принадлежности.
2. Влиянию воздействия.
3. Степени зависимости.
4. Взаимодействия со средой.
5. Продолжительности.

Классификация видов реструктуризационных процессов, представлена в табл. 2.

Таблица 2

Классификация видов реструктуризационных процессов

№ п/п	Классификационные признаки объектов воздействия	Объект воздействия (критериальная платформа)	Виды реструктуризационных процессов
1.	Функциональная принадлежность	структура компоненты	– организационно-управленческие – производственные – финансовые – маркетинго-логические – юридические – экологические
2.	Влияние воздействия	приемы	– прямого воздействия – косвенного воздействия – опосредованного воздействия
3.	Степень зависимости	взаимовлияние	– независимые – слабовзависимые – взаимозависимые
4.	Взаимодействие с внешней и внутренней средой	связи	– внешние – внутренние
5.	Продолжительность	сроки	– краткосрочные – среднесрочные – долгосрочные

Рассмотрев данную классификацию, автор приходит к выводу, что она наиболее полно соответствует критериальным принципам построения классификации и, опираясь на критериальную платформу реструктуризационных процессов (по объектам воздействия) отражает все многообразие структурных изменений.

Достоинствами ее являются: отражение прослеживаемой взаимосвязи классификационных признаков объектов воздействия и видов реструктуризационных процессов, систематизация которых позволяет четко пропра-

ботать основы методологии реструктуризации и формировать эффективную систему управления реструктуризационными процессами.

Список литературы:

1. Волков В.П., Ильин А.И., Станкевич В.Е. и др. Экономика предприятия: Учебное пособие. / Под общ. ред. А.И. Ильина. – 2 изд. испр. – М.: Новое знание, 2004.
2. Крыжановский В.Г., Лапенков В.И., Лютер В.И. Антикризисное управление: Учебное пособие для технических вузов. // Под ред. Э.С. Минаева. – М.: «Издательство ПРИОР», 1998.
3. Юн Г.Б., Таль Г.К., Григорьев В.В. Внешнее управление на несостоятельном предприятии: Учебное пособие. – М.: Дело, 2003.

Секция 5

МАРКЕТИНГ

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА КАНАЛОВ СБЫТА

© Арсенидзе Н.А.♦

Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск

Статья посвящена актуальным проблемам выбора канала сбыта анализу степени изученности данной проблемы.

Одну из важнейших ролей в выборе канала сбыта играют характеристики рынка: емкость рынка, обширность территории, рассредоточенность потенциальных покупателей и привычки покупателей. Характеристики предприятия тоже играют немаловажную роль: размеры предприятия, его финансовые возможности, количество и подготовленность торговых представителей, опыт работы на рынке. Также не нужно забывать и о характеристиках самого товара: назначение товаров (потребительского или промышленного), физические и технические характеристики товара, степень новизны товара, широта ассортимента.

Исследуя проблематику выбора каналов сбыта, большинство авторов не уделяют этому вопросу достаточно внимания. Наиболее полный ответ на этот вопрос по сравнению с другими исследователями был дан в трудах И.А. Дубровина.

Так, он предлагает следующую последовательность выбора канала сбыта: оценка вариантов канала сбыта → оценка условий сбыта → определение целей формирования каналов сбыта → определение программы каналов сбыта → обеспечение кооперации в системе каналов сбыта → разработка стратегии каналов сбыта → оценка эффективности системы каналов сбыта [1, С. 281].

Исходным этапом в данном алгоритме выбора является *оценка вариантов каналов сбыта* с таким расчетом, чтобы проанализировать текущую ситуацию в канале (конкурентные возможности, ключевые тенденции и прибыльность), выявить нерациональные звенья и сосредоточить внимание на тех, которые обеспечивают эффективность конечных результатов. Значительная доля участников рынка занята локальными интересами: на улице, в микрорайоне, в конкретной части региона [1, С. 281].

Затем, целесообразно дать *оценку условиям сбыта*, получить потребительские оценки о способности альтернативных каналов, лучше обеспечивать их потребности в обслуживании и соответствие целей формирова-

♦ Ассистент кафедры Маркетинга

ния системы каналов сбыта общим целям маркетинга предприятия [1, С. 281].

При оценке вариантов каналов сбыта и условий сбыта необходимо учитывать специфику товара и возможности самого предприятия. Например, при сбыте товаров потребительского назначения используют длинные каналы (двух-, трехуровневые), при сбыте товаров промышленного назначения – более короткие (нулевого уровня, одноуровневые), особенно, если покупателей на рынке немного.

Если оценивать товары по физическим и техническим характеристикам, то скоропортящиеся товары требуют более короткого канала, также, как крупногабаритные, требующие больших расходов на транспортировку. Для того, чтобы свести свои расходы к минимуму, предприятия поставляют товары с помощью собственного транспорта, но в ограниченное число точек. Желательно использовать короткие каналы и при сбыте технически сложных товаров, которые требуют значительного послепродажного обслуживания и поддержки при эксплуатации. А для сбыта недорогих стандартных товаров (жевательной резинки, чипсов и т.п.) подходят максимально длинные каналы сбыта, т.к. это позволит предприятию уменьшить издержки.

Далее автор рекомендует *определить цель формирования каналов сбыта* на планируемый период: поиск новых рынков, более глубокая специализация продаж, освоение имеющихся рынков, отстаивание сложившегося сегмента, направленность действующего производства и сбыта [1, С. 281].

Он также считает, что важно сравнить относительные издержки и показатели прибыльности при альтернативных вариантах каналов и осуществить тестирование альтернативных вариантов на соответствие их стратегии и возможностям по продажам [1, С. 281].

Однако, несмотря на то, что автор указывает на важность сравнения издержек и показателей прибыльности, он не дает четкой системы показателей и методики сравнения.

На следующем этапе автор рекомендует разработать и реализовать *программы* для обеспечения максимального преимущества с одновременной минимизацией конфликтов с посредниками. А именно: поглощение конкурента, объединение частных сегментов потребителей, рационализация ассортимента, развитие сервиса дополнительных услуг, оказание технических консультаций, монтажные работы, расширение каналов сбыта, повышение качества поставок, накопление резервов, сокращение инвестиций в новые производства и увеличение мер по снижению затрат [1, С. 282].

Следующим, по мнению автора, идет этап обеспечения кооперации в системе каналов сбыта, но автор не уделяет особого внимания этому этапу

и, не раскрывая сущности данного этапа, переходит к следующему – разработке стратегии каналов сбыта.

Автор предлагает наиболее распространенные стратегии сбыта: проталкивания, вытаскивания и принуждения.

Стратегия проталкивания предполагает навязывание создания запасов товаров у покупателя и посредника. Для этого используются различные методы стимулирования продаж (скидки, конкурсы, премии, рекламные мероприятия).

Стратегия вытаскивания предусматривает убеждение покупателя прийти в точку продажи и «вытащить» товар из канала сбыта за счет различных купонов и скидок.

Принуждение предполагает, что сначала формируют новый спрос, который повлечет «массовый интерес». В итоге покупатели ищут товар в магазине, магазины обращаются к оптовикам, а те – к изготовителям [1, С. 282].

Одновременно анализируются факторы, влияющие на оценку выбора каналов сбыта: тип рынка, особенности и доходность товара (потребительские или промышленные); этапы процесса совершения покупки (от незнания до информированности, восприятия, понимания и вовлеченности покупателя); этап жизненного цикла (особенно велики усилия продвижения на этапах внедрения и роста); затраты (чем короче канал, тем выше затраты производителей, которые берут на себя основную долю расходов по сбыту); особенности товара (чем проще, конструктивнее товар, тем длиннее может быть канал сбыта) [1, С. 282-283].

Вышеназванный анализ факторов также требует четкой систематизации количественных и качественных показателей, так, например, при анализе этапа жизненного цикла товара можно сравнивать стоимость рекламных и промо-акций в различных каналах сбыта на этапе внедрения, зрелости, спада.

Далее, по мнению автора, на данном этапе уточняются направление, длина и ширина, селективность, интенсивность, эксклюзивность каналов сбыта, объем товарооборота, ассортиментный минимум каждого из них, уточняется система правовых отношений. Целесообразно учесть стратегию сбыта у конкурентов, в том числе их количество, занимаемую долю на сегментах рынка смежных экономических интересов, их поведение, среднюю доходность, объем продаж, ассортимент, деловые отношения. После этого, по мнению автора, важно определить структуру и возможные варианты рациональной кооперации системы каналов сбыта, которые обосновываются оценкой эффективности их функционирования [1, С. 283].

Необходимо анализировать особенности рынка, где предполагается осуществить сбыт продукции, его региональное размещение, емкость, возможные сегменты целевых потребителей, тенденции спроса, наличие

цикличности в потреблении и деловой активности, традиционных каналов и, наконец, самое главное – особенности в поведении потребителей. Результаты анализа рынка сопоставляются с потенциальными возможностями самого предприятия, чтобы ответить на вопросы, по силам ли переломить ситуацию в свою пользу, что для этого надо предпринять, какие будут последствия и как они скажутся на деятельности предприятия [1, С. 283].

Выявляя возможные варианты сбыта, необходимо пользоваться объективными критериями оценки оптовых и розничных покупателей с позиции продаж предлагаемого ассортимента. Важным критерием отбора является номенклатура приобретаемых товаров, которые должны полностью удовлетворять требованиям потребителей по комплексным и индивидуальным параметрам [1, С. 285].

Сбытовая сеть оптовых и розничных покупателей является одним из ключевых показателей, определяющих их способность удовлетворять требования сбыта к цене, срокам и объемам поставок. При рассредоточении покупателей на значительной территории предпочтительнее посредники, особенно при наличии сети продаж, которые определяют частоту, стоимость закупок и требования к товарам [1, С. 286].

Не последнюю роль в выборе покупателя играет его заинтересованность в предлагаемом товаре и коммуникационные возможности. Необходимость этого критерия определяется, прежде всего, возможностями продвижения товара среди покупателей в сравнении с другими по уровню цен или имиджу товарной марки [1, С. 286].

При оценке оптового покупателя важным является состояние его инфраструктуры: склады, емкости холодильных камер, условия и требования к поставкам (возврат и замена товара, оплата сотрудничества). Дополнительными специфическими характеристиками выбора розничных покупателей являются оборот и товарный ассортимент, связь с целевыми рынками, продолжительность партнерства, объем закупок, имидж [1, С. 286].

Безусловно, нельзя отрицать важность состояния инфраструктуры, т.к. может быть нехватка складских помещений, может быть морально устаревшее складское оборудование, в регионе могут быть не развиты транспортные пути сообщения, т.е. то, что усложнит работу клиента.

Планирование каналов сбыта предполагает определение технологии продаж и хранения товаров для реализации. Выбор технологии продаж предусматривает оценку потенциального клиента, организацию встречи с ним, демонстрацию товара, формулировку коммерческих, согласование условий сделки, заключение контракта, непосредственно сделку купли-продажи. Система выполнения работ должна функционировать на более высоком уровне в сравнении с конкурентами. Иначе невозможно обеспечить не только растущую, но и стабильную клиентуру [1, С. 286].

Понятие «уровень обслуживания» включает форму представления товара и качество исполнения заказов, готовность пойти навстречу клиенту. Ассортимент должен быть разнообразнее, иначе можно оказаться в положении, когда традиционный рынок заполнен стандартными товарами, мало отличимыми друг от друга [1, С. 286].

При выборе розничного торгового предприятия как участника канала сбыта, определяющим может быть метод продаж, т.к. специфика продажи некоторых товаров неприемлема для самообслуживания и т.п.

После выбора канала сбыта необходимо постоянно отслеживать характер его функционирования с использованием системы специальных показателей, в том числе состояние товарного и торгового запасов на складе. В качестве базы для эффективности функционирования каналов сбыта целесообразно по каждому потребителю принять нормативы следующих показателей: объем продаж, издержки обращения, задолженность, рекламации, частота закупок, характер выкладки, стимулы сбыта и межличностные отношения партнеров [1, С. 286].

Еще один из вариантов выбора наиболее эффективного канала сбыта предложила Н.Н. Павлова. Она предлагает выбирать канал сбыта с помощью расчетов его рентабельности по формуле [4, С. 223]:

$$\text{Рентабельность канала сбыта} = \text{Доход} - \text{Издержки сбыта} / \text{Издержки сбыта}$$

Но автором не даются разъяснения по данным показателям. Например, что именно входит в понятие «издержки сбыта»?

В совершенствовании уровня продаж и обслуживания при организации каналов сбыта, значительную пользу оказывает разработка на предприятии собственных стандартов качества. В данном случае стандарт обслуживания выражает кодекс поведения предприятия, его философию, желание открыто и ясно изложить программу своих действий. Чем дороже предлагаемый товар, тем выше должен быть уровень обслуживания. Если предприятие не способно на это, лучше изготавливать и продавать безликий, дешевый товар и удовлетворяться посредственными результатами [1, С. 287].

Выбор канала сбыта предполагает сложный процесс выбора и требует детализации этапов и разработки системы показателей для оценки эффективности выбранных каналов.

Список литературы:

1. Дубровин И.А. Маркетинг продовольственных товаров: учебник. – М.: КолосС, 2008. – 406 с.
2. Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-е изд./ Пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2008. – 702 с.

3. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учеб. пособие/ Под. ред. Н.А. Нагапетьянца. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 272 с.

4. Павлова Н.Н. Маркетинг в практике современной фирмы: Учебник для бизнес-школ. – М.: Норма, 2005. – 384 с.

МАРКЕТИНГ В ОБРАЗОВАНИИ: ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ (ПО МАТЕРИАЛАМ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ)

© Гладких Ю.А.*

Гуманитарный университет, г. Екатеринбург

В данной статье рассмотрены особенности маркетинга в образовательной сфере. По результатам маркетингового исследования предложены рекомендации по совершенствованию маркетинговой деятельности факультета негосударственного высшего образовательного учреждения.

Сегодня на рынке образования наблюдается высокий уровень конкуренции среди высших негосударственных образовательных учреждений. Негосударственные вузы, прежде всего, ставят перед собой цель – дать качественное образование в современных условиях.

В условиях конкуренции ВУЗам необходима система маркетингового управления.

Для сферы образования применение маркетинга представляется актуальным, научно обоснованным способом обеспечения успешной деятельности образовательного учреждения, так как внедрение маркетинга в область образования способно оказать благотворное воздействие как на специалистов образования, так и на потребителей их продукции – абитуриентов, школьников, студентов, слушателей [1].

Основополагающий принцип маркетинга образовательных услуг сфокусирован в его философии и ставит в центр внимания не нужды производителя товаров и услуг, а запросы и нужды потребителя. Но это не смогло бы воплотиться в жизнь, если бы на реализацию этого базисного принципа не были нацелены остальные принципы маркетинга. Выделим наиболее устоявшиеся из них [2].

Сосредоточение ресурсов вуза на предоставлении таких образовательных услуг, которые реально необходимы потребителям в избранных учреждениях сегментах регионального рынка.

* Преподаватель

Понимание качества образовательной услуги как меры удовлетворения потребности в ней. Поэтому ненужные услуги не могут быть качественными. Более того, любое качественное отличие данной услуги от другой значимо не само по себе, а в зависимости от субъективного веса той потребности, на удовлетворение которой нацелено измеряемое свойство, характеристика услуги.

Рассмотрение потребностей не в узком, а в широком смысле, в т.ч. за рамками традиционных, известных способов их удовлетворения. Вуз не может ограничиваться предоставлением образовательных услуг одного свойства. Вариации в данном случае не только уместны (для образования это возможность выбора формы обучения – дневной, вечерней и заочной; специальности; уровня подготовки – магистр, бакалавр и пр.), но и жизненно необходимы, так как иначе маркетинг не будет эффективен.

Маркетинг образования представляет собой систему управления рыночной деятельностью образовательного учреждения, направленную на регулирование рыночных процессов и изучение рынка образовательных услуг [3]. Концептуальная цель маркетинга: максимально полное удовлетворение потребностей участников образовательного процесса:

- личности в качественном профессиональном образовании;
- образовательного учреждения – в стабильном функционировании и развитии;
- фирм и других организаций-заказчиков образовательных услуг – в росте квалификации кадрового потенциала;
- общества – в расширенном воспроизводстве совокупного личностного и интеллектуального потенциала.

В зависимости от степени вовлеченности образовательных учреждений в маркетинге можно выделить три варианта использования данной концепции:

- деятельность учебного заведения в целом переориентирована на маркетинг как концепцию рыночного управления, что предопределяет не просто создание служб маркетинга, но и изменение всей философии управления;
- в учебном заведении используются отдельные комплексы (группы взаимосвязанных методов и средств) маркетинговой деятельности (разработка и производство образовательных продуктов и услуг исходя из изучения спроса и конъюнктуры рынка и др.), хотя в целом «дух» маркетинга не охватил все образовательное учреждение;
- в учебном заведении только изолированно реализуются отдельные элементы маркетинга (реклама, стимулирование продаж, ценообразование с учетом спроса и др.) [4].

Организация образовательного процесса играет большую роль в заинтересованности студентов обучаться. Расписание занятий является глав-

ным звеном в образовательном процессе. Привлечение студентов на факультет зависти в первую очередь от организации учебного процесса.

В рамках совершенствования процесса формирования расписания занятий было проведено маркетинговое исследование.

Целевой аудиторией маркетингового исследования были выбраны студенты одного из факультетов негосударственного высшего образовательного учреждения очной, заочной и очно-заочной форм обучения. Исследование проводилось в виде анкетирования. Количество опрошенных составило 70 человек. Генеральная совокупность (общая численность студентов) составляет 300 человек. Анкетирование проводилось с целью выявление проблем в плане организации учебного процесса.

Анкета содержала 14 вопросов альтернативного вида, и два вопроса открытого плана (приложение А). Результаты опроса были обработаны в программе VORTEX, специально предназначенной для анализа и интерпретации результатов маркетинговых исследований.

На вопрос «Будете ли Вы пользоваться сайтом факультета для получения информации о расписании занятий?» 88 % опрошенных ответили положительно (рис. 1). Высокий процент обусловлен тем, что 73 % опрошенных имеет постоянный доступ к Интернету и 96 % объясняют это возможностью просмотра расписания в удобное время.



Рис. 1. Результаты ответа на вопрос: «Будете ли Вы пользоваться сайтом факультета для получения информации о расписании занятий?»

На вопрос «Устраивает ли вас учебная нагрузка?» 36,2 % ответили «да» и 55,1 % «частично».

На рис. 2 представлен результат о влиянии формы обучения на выбор ответа на вопрос «Будете ли Вы пользоваться сайтом факультета для получения информации о расписании занятий?».

Диаграмма (рис. 2) показывает заинтересованность студентов всех форм обучения в том, чтобы информация о расписании занятий регулярно выкладывалась в интернете на сайте факультета. На рисунке видно, что студенты очной формы обучения показали больший процент положительных ответов на вопрос «Будете ли Вы пользоваться сайтом факультета для получения информации о расписании занятий?».

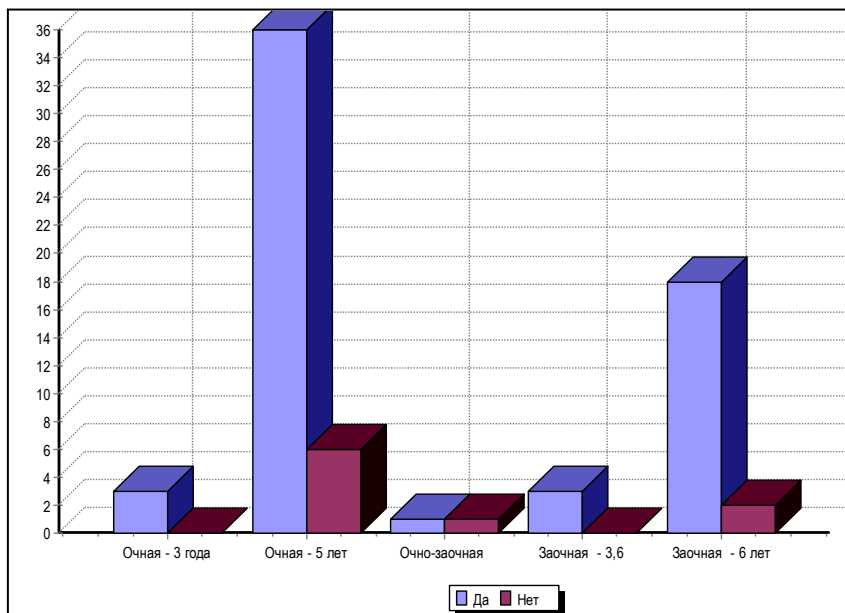


Рис. 2. Результаты двумерного распределения

На вопрос «Как часто допустимо внесение изменений в расписание?» 46 % отметили вариант «еженедельно», 42 % сказали «раз в месяц», 7 % отметили, что «раз в семестр». Данные результаты говорят о том, что расписание с точки зрения студентов постоянно меняется.

На рис. 3 представлена диаграмма отношения студентов к распределению учебной нагрузки.

Анализ ответов на открытые вопросы был разделен на два вида ответов:

- ответы, касающиеся распределения учебной нагрузки;
- ответы, касающиеся размещения расписания.

72 % от числа опрошенных написали предложения по совершенствованию организации учебного процесса, остальные 28 % решили не отвечать.

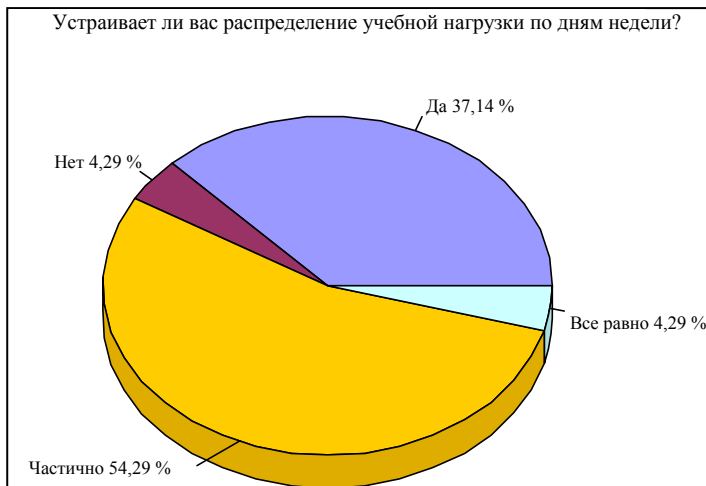


Рис. 3. Результаты ответа на вопрос: «Устраивает ли Вас распределение учебной нагрузки?»

От числа ответивших, 17 % написали, что все устраивает, 20 % отметили, что необходимо распределить занятия по субботам на будние дни. Что касается ответов по размещению расписания, то остальные 63 % от числа ответивших сказали, что необходимо размещать расписание на сайте университета и факультета, и постоянно обновлять.

Большинство студентов очного отделения выражают высокую степень неудовлетворенности распределением учебной нагрузки, считают, что расписание довольно не стабильно, и считают, что очень актуально размещение расписания на сайте университета. Отсюда вытекает ряд проблем:

- факультет постоянно сталкивается с проблемой нестабильности в расписании;
- организация оперативного оповещения студентов отстает от современных требований;
- существует необходимость размещения на сайте расписания занятий.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что совершенствование работы по формированию расписания реально улучшает организацию учебного процесса. Так как именно учебный процесс является ведущим звеном в образовательной деятельности студентов, его оптимизация позволит достичь маркетинговой цели ВУЗов.

Список литературы:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер Ком, 1998. – 896 с.: ил. (Серия «Теория и практика менеджмента»).
2. Багиев Г.Л. и др. Маркетинг, учебник для Вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич / Под общ. ред. Г.Л. Багиева. – М.: Экономика, 1999.
3. <http://www.mov.marketologi.ru/book/> Организация и управление маркетингом в образовательном учреждении.
4. http://www.marketologi.ru/lib/saginova/high_edu.html Маркетинг высшего образования: основные понятия, новые тенденции и перспективы.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ВУЗЕ

© Голдобин Н.Д.*

Ярославский филиал Московского государственного университета экономики, статистики и информатики, г. Ярославль

Уточнены понятия «информация» и «знания». Разработана матрица, учитывающая взаимоотношения производителя и потребителя электронных образовательных услуг. Разработана технология сбора информации, приведены результаты маркетинговых исследований. Предложена методика формирования оптимального соотношения «традиционного» и «инновационного» в обеспечении образовательного процесса.

Современный прогресс в информационном обеспечении деятельности личности и любого сообщества непосредственно отражается на технологиях и инфраструктуре образовательного процесса (ОП). Безусловно, с появлением электронных технологий существенно улучшилось качество информации. Усовершенствованы: поиск, структурирование, хранение и доставка информации. Революционные возможности дает Интернет. Однако возникает вопрос, как это влияет на качество знаний, которые получает субъект, использующий перечисленные технологии? Однозначна ли эта зависимость?

Необходимо четко разделять понятия:

- Информация (лат. informatio – разъяснение, изложение) – это сведения передаваемые людьми различными способами, обмен сведениями между субъектами и объектами;

* Доцент, кандидат технических наук

- Знания (англ. – knowledge) – это проверенные общественной практикой полезные сведения, которые могут многократно использоваться людьми для решения тех или иных задач. Понятие часто трактуется с двух позиций: а) как совокупность сведений и фактов в какой-либо отрасли; в) как постижение действительности сознанием в виде науки.

Знания – это усвоенная индивидуумом информация.

Безусловно, более качественная информация способствует лучшему формированию знаний субъекта, развитию его интеллектуального ресурса, а лучшие знания позволяют субъекту рационально организовать информационное обеспечение. Налицо проявление принципа адаптивности.

Эффективность усвоения знаний зависит, в первую очередь, от следующих факторов:

- Интеллектуальный уровень личности;
- Опыта, потребности и желания личности;
- Организации информационного пространства.

Современные электронные технологии однозначно улучшают поиск и доставку информации, как преподавателю, так и студенту. Однако, эффект усвоения этого массива данных, с учетом преобразования в знания, для взаимодействующих субъектов образовательного процесса – не однозначен. Очень многое зависит от нужд, потребностей и возможностей сторон, что обостряет актуальность маркетингового подхода к исследуемой проблеме.

Для оценки эффективности электронных технологий (ИТ) обучения и определения областей их рационального использования разработана VIP-G матрица (рис. 1) [1].

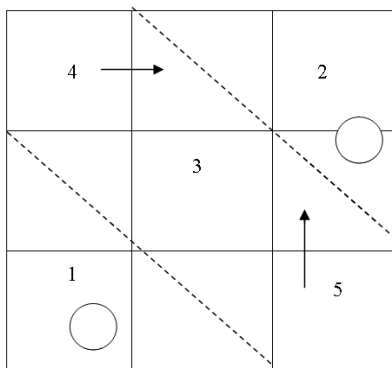
Матрица (рис. 1) предназначена для выбора рационального сочетания электронных и традиционных коммуникаций с целью эффективной реализации образовательного продукта с учетом технологических требований преподавателя (ось абсцисс) и пожеланий потребителя (ось ординат).

Рассмотрим возможные базовые ситуации:

1. Продукты, попавшие в зону 1, эффективно реализуются традиционными образовательными технологиями. Например, для изучения теоретических вопросов философии вполне достаточно обычных лекций, подкрепленных вербальными и невербальными воздействиями на студентов, что подтверждается данными исследованиями.

2. Зона 2, наоборот, требует существенных инноваций. Потребитель хочет, а преподаватель считает это рациональным и может применить максимальный уровень «электронизации». Например, индивидуальное повышение квалификации руководителя высшего звена управления, может на 100 % осуществляться в режиме on-line.

Привлекательность
ИТ в ОП



Уровень рациональной
достаточности ИТ в ОП

Рис. 1. Матрица VIP– G

3. Зона технологий смешанного обучения (e-learning), ориентировочно 50 % на 50 %.

4. Потребитель желает учиться в электронном режиме, а преподаватель считает это не рациональным. Стрелкой (рис. 1) показано направление вектора изменения ситуации, с точки зрения корпоративных интересов ВУЗа.

5. Преподаватель установил для данного образовательного продукта высокий уровень рациональной достаточности ИТ, но у потребителя нет особого желания. Здесь необходим тщательный анализ ситуации и работа с клиентом по указанному вектору (стрелка вверх).

С целью подтверждения адекватности предложенной [1] модели проведено маркетинговое исследование эффективности применения электронных технологий в учебном процессе Ярославского филиала МЭСИ. Для изучения влияния на спрос стиля мышления (гуманитарный, технократический) и времени взаимодействия с инновационными образовательными технологиями проводилось анкетирование студентов 2 и 4 курсов специальностей «Маркетинг» и «Информационные технологии в экономике». Параметры предложения изучались путем опроса преподавателей практически всех кафедр, участвующих в образовательном процессе. Достоверность исследования определялась высокой степенью адекватности выборов.

Выявлено, что 100 % опрошенных студентов имеют ПК дома, в том числе 90 % подключены к Интернет. Среди преподавателей 95 % имеют

ПК, и только 76 % подключены к Интернет. Так, что подготовка участников образовательного процесса вполне достаточна для внедрения электронных технологий.

Исследование эффективности источников учебной информации (рис. 2) показывает, что не всегда мнение преподавателей совпадает с желанием студентов. Бесспорным лидером для всех являются лекции, при этом их больше ценят маркетологи. Поэтому отказываться сегодня от традиционных лекций, по крайней мере, не логично. Учебные пособия явно недооценивают студенты ИТ. Зато они являются непревзойденными лидерами в использовании Интернет и электронных учебников.

Поводилось исследование желания преподавателей внедрять инновационные технологии, а потребителей их осваивать (рис. 3). Уровень желания производителей по экспертным оценкам достаточно высок 3,52 балла (по 5-бальной шкале). Мнение студентов разошлись. Как и ожидалось, особый интерес к новациям проявляют студенты ИТ. Их желание по максимальному баллу более чем в 2 раза превосходит желание преподавательского состава. Маркетологи более скромны в своих желаниях. По максимальным баллам (4 и 5) применять эти процессы желают около 50 % респондентов. Для сравнения, желающих в среде студентов ИТ – около 70 %.

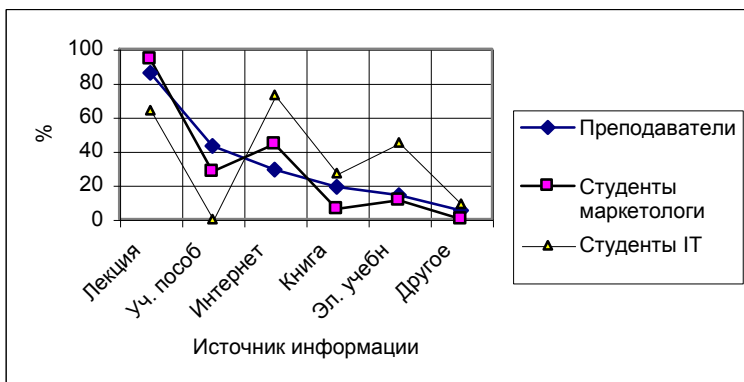


Рис. 2. Оценка эффективности источников учебной информации с точки зрения преподавателей и студентов 4 курса

На рис. 4 показаны результаты анкетирования преподавательского состава по наиболее рациональным соотношениям электронной и традиционной составляющих в образовательном процессе. Просматривается четкая зависимость от учебных дисциплин. Например, для изучения «Философии», основная масса респондентов предпочла традиционное обучение,

что подтверждает адекватность рассмотренной выше модели (рис. 1). Опрошенные студенты, в основном, дали такую же оценку. Дисциплина попадает в зону 1 матрицы VIP-G [1].

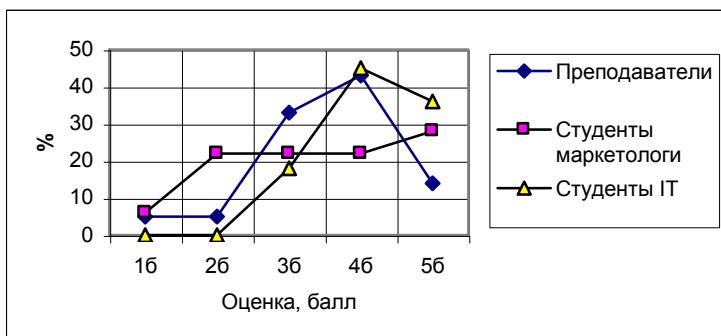


Рис. 3. Анализ степени желания преподавателей внедрять, а студентов осваивать электронные образовательные технологии

Из рис. 4 следует, что для изучения дисциплин: «Математика», «Экономика», «Информационные технологии», по мнению респондентов рациональными долями электронной составляющей в образовательном процессе могут быть, соответственно: до 15 %, до 30 %, до 50 %. Полностью заменить традиционные технологии на электронные не рискнул никто.

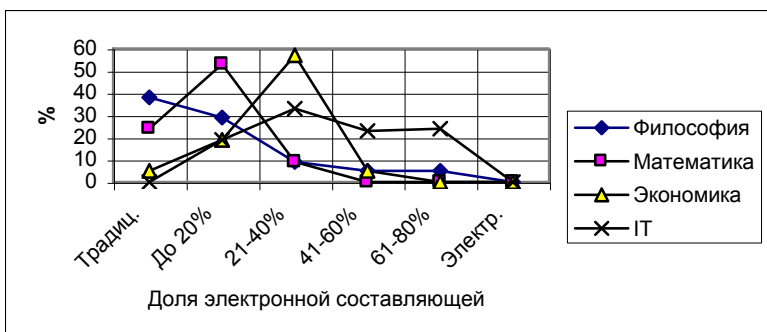


Рис. 4. Распределение рациональной доли электронной составляющей в образовательном процессе различных дисциплин

Разработанная методика и проведенное маркетинговое исследование параметров спроса и предложения позволяют подойти к решению существующего противостояния «традиционного» и «инновационного» в обес-

печении образовательного процесса, а также наметить области рационального применения электронных технологий в системе эффективного управления знаниями.

Список литературы:

1. Голдобин Н.Д. Качественная модель эффективного применения электронных технологий в образовательном процессе // Электронное обучение и управление знаниями в современном учебном заведении. Материалы международной научной конференции (Ярославль, 5 апреля 2007) / Под. ред. М.В. Макаровой. – Ярославль: ООО «Продюсерский центр», 2007. – С. 7-9.

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В РАЗВИТИИ АЛКОГОЛЬНОГО РЫНКА РОССИИ

© Коркачева О.В.*

Кемеровский технологический институт
пищевой промышленности, г. Кемерово

В статье рассмотрена роль маркетинга в формировании новой стратегии развития алкогольного рынка в России. Предложены аспекты новой алкогольной политики России, которые основаны на применении инструментов маркетинга. Осуществление перечисленных мероприятий позволит существенно снизить масштаб проблем, связанных с алкогольной зависимостью россиян.

В настоящее время экономика России находится в стадии перехода на новый уровень развития, характеризующийся ярко выраженной социальной направленностью. Об этом свидетельствуют принятые в последнее время национальные программы в области здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства и АПК. Вместе с трансформацией экономических отношений подвергается изменениям рыночная среда и особенно социально-психологические, социокультурные и нравственно-этические стандарты и нормы поведения субъектов рынка. Изменение социально-экономических отношений вызывает дальнейшее развитие концепции маркетинга, ориентиром которого становится человек. Роль маркетинга постоянно повышается вместе с повышением качества отношений с потребителями. Современные маркетологи уделяют большое

* Старший преподаватель кафедры Организации и экономики предприятий пищевой промышленности

внимание созданию «пожизненных» потребителей, переносят акцент на построение устойчивых отношений с покупателями.

В последние годы резко возрос интерес исследователей к социальному контексту проблемы алкоголизма. Россия входит в пояс особенно склонных к алкоголизации европейских стран с холодным климатом. Практически все нордические страны Европы прошли через полосу серьезных алкогольных проблем. Причины такого паттерна потребления неясны и могут включать особенности североевропейского генотипа, воздействие климатического фактора на поведение, отсутствие многотысячелетней традиции виноделия. Так или иначе, данная особенность североевропейских стран требует специфической алкогольной политики. Поскольку все алкогольные напитки содержат этиловый спирт, напрашивается вывод о том, что они должны обладать взаимозаменяемостью.

В этой связи мы предлагаем нижеследующие аспекты новой алкогольной политики РФ в ближайшем десятилетии, которые основаны на применении инструментов маркетинга.

Первое – это комплекс мер, направленных на ограничение экономической и физической доступности крепких алкогольных напитков. Как показывают исследования в России, как и в других странах, потребление алкоголя прямо зависит от доступности спиртного. Первое и самое главное – увеличение розничной цены на водку. Накоплен значительный объем фактических данных, указывающих на то, что повышение цен на спиртные напитки способствует снижению уровня их потребления и остроты проблем, связанных с алкоголем. Опыт зарубежных стран показывает, что именно эта мера наиболее эффективна. Результаты подавляющего большинства эконометрических исследований свидетельствуют о том, что повышение цен на спиртные напитки ведет к падению уровня потребления алкоголя, а понижение цен – к его росту. Эта зависимость была продемонстрирована как по отношению к общему уровню потребления алкоголя, так и к потреблению различных категорий напитков. Североевропейские страны смогли справиться с тяжелой алкогольной эпидемией, установив высокие цены на водку.

Россия, при достаточно низком уровне жизни значительной части населения и только формирующейся программе социально-ориентированной экономики, является страной самого дорогого в мире дешевого алкоголя. Эффективными мерами являются строгое регулирование физической доступности алкогольных напитков с высоким содержанием этилового спирта, введение ограничений на количество мест продажи, режим их работы. Речь идет в первую очередь, о крепких алкогольных напитках (водка, самогон).

Второе – комплекс мер, обеспечивающих разработку и пропаганду новой парадигмы питания, которая включает в себя разработку напитков ново-

го поколения с социально-значимыми свойствами. В своей монографии «Формирование технологических и социально значимых потребительских свойств напитков: теоретические и практические аспекты» профессор кафедры технологии броидильных производств и консервирования КемТИПП Т.Ф. Киселева отмечает: «... напитками с социально значимыми свойствами следует считать напитки с заданными свойствами, потребление которых широкими слоями общества (или его обширных социальных групп) способствует достижению стоящих перед современным обществом социальных задач, значение которых меняется в соответствии с развитием самого общества его представлениями о социальном здоровье. Такими задачами на современном этапе развития общества, решаемыми с помощью коррекции традиций в питании, являются: алкогольная зависимость в молодежной среде; алкогольная зависимость среди женщин; наркотическая зависимость в молодежной среде; ожирение населения среднего и пожилого возраста; продление продолжительности периода активной жизнедеятельности населения и др. ...».

Важное значение имеет всемерная пропаганда замещения крепких алкогольных напитков в структуре потребления алкоголя россиянами виноградными винами, а в последующем и слабоалкогольными напитками.

Маркетинговые инструменты при этом должны выступать как модификаторы потребительского поведения. Центральная идея маркетинга – это синтез возможностей товаропроизводителя и интересов потребителя в реализации целей того и другого. Маркетинг как функция предприятия и система управления развивается вместе с развитием бизнеса и его целями. Бизнес-ориентация «Product out» – «проталкивание товара на рынок» морально устарела и все меньше имеет место на рынке. Прибыль в современном менеджменте уже не может рассматриваться как единственная цель. Текущая прибыль, конечно, должна оставаться одним из основных элементов системы показателей, в соответствии с которыми устанавливаются цели и измеряются достижения предприятия. Но кроме этого, надо учитывать, что предприятие чрез систему маркетинга может быть ориентировано на длительное и устойчивое существование на рынке на основе получения прибыли в длительной перспективе. А это возможно только учитывая интересы и покупателя, и продавца, и производителя. Более выгодные на данном этапе развития рынка, бизнес-ориентация «Market in».

Бизнес-ориентация «Market in» – это организация деятельности предприятия, при которой средствами маркетинга создаются условия, когда потребитель в конкретный момент принятия решения о покупке хочет купить не просто какой-то товар, а именно товар данного предприятия и определенной марки. Здесь маркетинг работает как функция, обеспечивающая продажи определенного товара на заданном уровне через управление потребителем. В современной парадигме маркетинга товар пред-

ставляется в виде предложения на рынке совокупности средств, удовлетворяющих разнообразные потребности покупателей. Тот факт, что различные покупатели рассчитывают на наличие у одного и того же товара самых различных свойств, свидетельствует о том, что они рассматривают товар также с различных точек зрения. Многие продавцы делают ошибку, уделяя внимание только физическим товарам, которыми они торгуют, а не пользе, которую эти товары способны принести.

В данном случае товар – алкогольная продукция. Потребительская ценность алкогольных напитков обусловлена многочисленными факторами. Для многих европейцев употребление алкоголя не носит регулярного характера и главным образом связано с праздничными событиями, однако, в ряде стран спиртные напитки – это важная составляющая часть ежедневного меню либо неотъемлемый элемент социального общения. Алкогольные напитки употребляются в Европе, главным образом, как дополнение к пище, для утоления жажды, как инструмент социального общения, средство проявления гостеприимства, а также с целью достижения состояния опьянения. В отдаленном прошлом напитки, содержащие алкоголь, часто использовались в качестве лекарственных средств. На сегодняшний день известно, что употребление алкоголя в небольших и умеренных дозах имеет профилактический эффект по отношению к заболеваниям сердца. Иными словами, употребление алкогольных напитков влечет за собой как благоприятные, так и губительные ближайшие и отдаленные последствия в индивидуальном плане и на уровне семьи и общества.

Предлагаемые нами принципы новой алкогольной политики РФ являются маркетинговыми по своей сути – товар, цена, размещение и продвижение. Наша цель с помощью инструментов демаркетинга – снизить спрос на крепкие традиционные спиртные напитки, с целью снижения их потребления в натуральном объеме, переключив потребителей водки сначала на потребление дорогостоящих крепких алкогольных напитков (коньяк, ром), а затем на слабоалкогольные вина и коктейли. Замещение крепких алкогольных напитков натуральным виноградным вином, пивом и слабоалкогольными коктейлями в структуре потребления алкоголя россиян – наиболее реалистичный сценарий преодоления алкогольной зависимости и низкой продолжительности жизни в России.

Наша цель переключить внимание потребителя с крепких алкогольных напитков на слабоалкогольные напитки с социально-заданными свойствами. Наша задача – донести до потребителя информация о том, что употребление слабоалкогольных напитков и напитков с социально значимыми свойствами, позволит выполнить заданную потребность и дополнительно приобрести еще одну выгоду от употребления алкогольных напитков – снизить отрицательное воздействие алкоголя на организм. Товарное пред-

ложение (товары) любого предприятия – это набор определенных обещаний с точки зрения стоимости. В данном случае в стоимость будет включена программа сохранения здоровья и жизни людей.

Список литературы:

1. Киселева, Т.Ф. Формирование технологических и социально значимых потребительских свойств напитков: теоретические и практические аспекты / Т.Ф. Киселева. – Кемерово: КемТИПП, 2006. – 270 с.
2. Киселев, В.М. Управление ассортиментом товаров/ В.М. Киселев, Е.И. Мазанько. – Кемерово; М.: Издательское объединение «Российские университеты»: Кузбассвуиздат-АСШТ, 2006. – 206 с.

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА ТОВАРНУЮ ПОЛИТИКУ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИИ

© Овчаренко Н.Г.*

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются тенденции развития товарной политики в системе предпринимательских решений промышленной компании, включение маркетинга взаимодействия в процесс планирования и организации долгосрочного взаимодействия по товарным линиям с покупателями, бизнес-партнерами и разработка товарной политики компании на основе маркетингового взаимодействия.

Современная товарная политика промышленных предприятий должна формироваться на долгосрочном взаимодействии по товарным линиям с покупателями, бизнес-партнерами и инвесторами, принятии совместных решений по управлению продукцией, планировании и организации специальных программ повышения лояльности, приверженности потребителей.

Товарная политика в системе предпринимательских решений промышленной компании тесным образом связана с маркетингом взаимодействия, который позволяет производить высококачественную продукцию, создавать эффективные взаимоотношения с клиентами, приводящие к удовлетворению потребностей на протяжении всей цепочки взаимодействия. Существенной составляющей товарной политики, основанной на маркетинговом взаимодействии, является обеспечение адаптивности про-

* Преподаватель кафедры Теории рынка

дукции в пространстве (по отношению к различным сегментам рынка), во времени (приспособляемость товара к требованиям не только настоящих, но и будущих потребителей). Именно адаптивность промышленной продукции во многом решает задачу оптимизации расходов по осуществлению товарной политики компании в системе маркетинга [1].

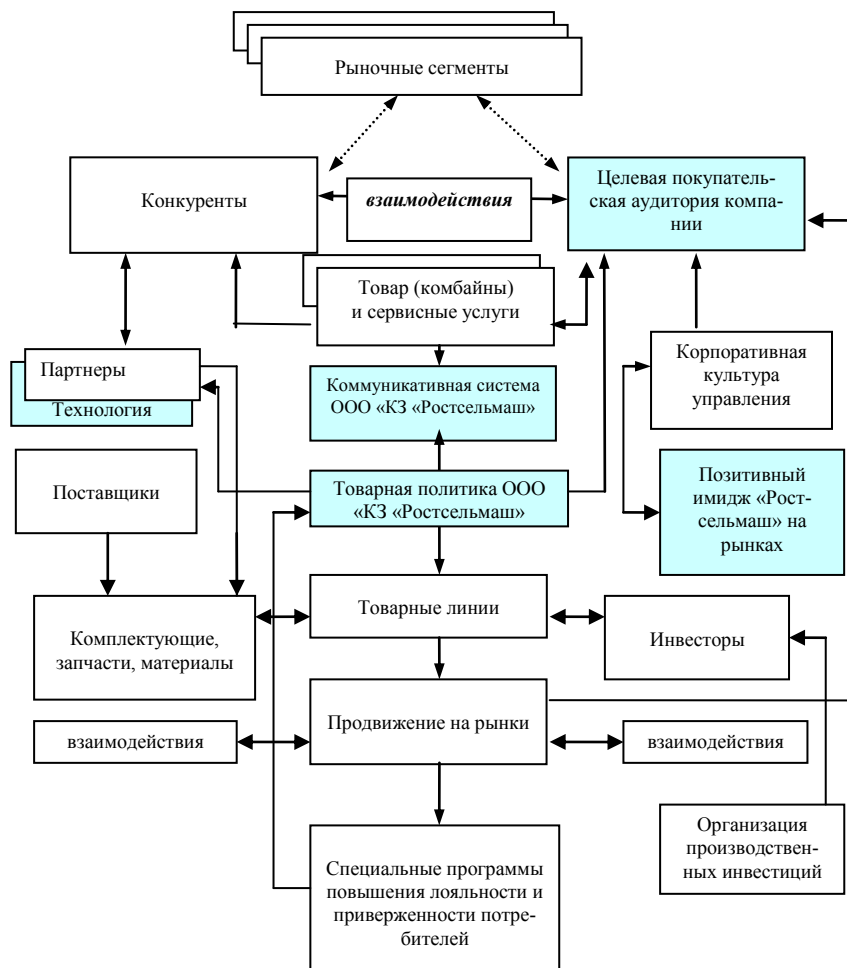


Рис. 1. Товарная политика ООО «КЗ «Ростсельмаш» в контексте маркетинга взаимодействия [2]

Товарная политика такого промышленного гиганта, как ООО «КЗ «Ростсельмаш», выступает своеобразным ядром, вокруг которого формиру-

ются маркетинговые решения корпорации, связанные с условиями приобретения комбайнов и методами их продвижения от производителя к конечному покупателю. В условиях жесткой конкуренции на рынках сельскохозяйственной техники комбайны как товар, их качество, новизна, взаимоотношения с партнерами, поставщиками, инвесторами, создание позитивного имиджа компании определяют конкурентные позиции ООО «КЗ «Ростсельмаш». Комплексное формирование товарной политики на основе взаимодействия ООО «КЗ «Ростсельмаш» отражено на рис. 1.

Реализация такой маркетинговой концепции в системе предпринимательских решений позволяет промышленной компании разработать пошаговую программу, в которой сочетаются традиционные методы товарной политики и процессы взаимодействия:

1. формирование ассортимента комбайнов «Ростсельмаш», его управление, поддержание конкурентоспособности техники на требуемом уровне, нахождение оптимальных товарных ниш (сегментов), разработка и осуществление сервисного обслуживания, на которых корпорация осуществляет взаимодействие [3];
2. проведение систематических исследований взаимодействий, где объектом исследования выступает не продукция, а потребители, их запросы, ответные реакции на разнообразные маркетинговые мероприятия, основанные на взаимодействии;
3. создание уникальных преимуществ для потребителей, включающие оперативную поддержку в виде разветвленной сети надежных партнеров, долгосрочные обязательства по обеспечению качественной продукцией, гарантийное и послепродажное обслуживание в кратчайшие сроки [4].

К примеру, товарная политика ООО «КЗ «Ростсельмаш» сочетает в себе как совершенствование, модернизацию комбайновой техники, так и взаимодействие, учет основных потребностей клиентов. Поэтому она ориентирована на долгосрочные взаимоотношения с потребителями. Присутствие маркетингового взаимодействия в товарной политике комбайнового завода позволяет осуществлять процессы выпуска новой продукции, ее технического совершенствования, а также применять различные схемы продаж, которые предполагают постоянное взаимодействие между партнерами на рынках сбыта (табл. 1).

Реализации продукции по различным схемам продаж на принципах маркетингового взаимодействия создает условия для разработки методики по организации взаимодействия. Она позволяет промышленной компании принимать совместные с покупателями, поставщиками и партнерами решения, обеспечивающие в едином пространстве управление продукцией (комбайнами) на всех этапах жизненного цикла и формированием на этой основе взаимодействия. Методика в рамках товарной политики способст-

ует повышению конкурентоспособности компании, более четкой ориентации на предпочтения потребителей и бизнес-партнеров.

Таблица 1

**Варианты схем продаж техники в рамках товарной политики
ООО «КЗ «Ростсельмаш» на основе взаимодействия
с покупателями и партнерами в 2006-2008гг. [5]**

Варианты схем продаж комбайнов	Характеристика схем продаж ООО «КЗ «Ростсельмаш»
Прямая продажа без скидок и льгот	«Ростсельмаш» как продавец определяет, заключает контракт с новыми покупателями (например, КХ «Колос», Краснодарский край, КФХ «Толкнево» Ставропольский край), информирует покупателей о комбайне, цене, особых свойствах, проводит демонстрацию комбайнов, ведет переговоры по заключению договора купли - продажи. Данная схема позволяет реализовывать комбайны «ACROS 530», «Дон-1500Б», «Нива-эффект» в Алтайском крае, в Кемеровской и Новосибирской областях, в странах ближнего зарубежья.
Продажа по льготным ценам	Данная схема присутствует во взаимодействии с постоянными покупателями «Ростсельмаш», например, в Краснодарском крае (КФХ «Алена», КФХ «Мирный», КХ «Кукуруза»), Новгородской и Волгоградской областях. Их комбайновый парк более чем на 80 % укомплектован техникой «Ростсельмаш». В Краснодарский край в 2007 г. было поставлено 220 комбайнов, в том числе 24 «VECTOR 410». В Волгоградскую и Новгородскую области 350 комбайнов, в том числе 15 комбайнов «ACROS 530».
Продажа комбайнов по кредитным схемам	Условия программы – минимальный уровень удорожания комбайна – 4,05 % в год. Кредитование осуществляется без дополнительного залога -залогом выступает приобретаемая техника «Ростсельмаш». Примером служит Волгоградская область (проект «Кредит под залог приобретаемой техники»). Другая схема продаж Программа кредитования «20 на 80», разработанная «Ростсельмаш» совместно с Россельхозбанком. Программа позволяет покупать комбайны, первоначально оплатив лишь 20 %. Срок кредита – от 30 до 60 месяцев.
Продажа через дилерскую сеть	Данная схема опирается на мощную, разветвленную дилерскую сеть корпорации, насчитывающую более 500 партнеров. Такие дилерские центры, как ОАО «Семиреченская база снабжения» (Омская область), ООО «Агроснабтехсервис» (Новосибирская область), ООО «Агро» (Кемеровская область) способствовали росту продаж в 2007-2008 гг., на 20%, увеличив долю сбыта зерноуборочных комбайнов «Нива-эффект», «VECTOR 410». На Украину были поставлены 250 комбайнов, увеличившие долю продаж на рынок Украины на 10-15 %. Дилеры ООО «Агро» (Кемерово), ООО «Алтайагротех» (Барнаул) предлагают на льготных условиях комбайны «VECTOR 410», «ACROS 530», проводят плановое обучение специалистов для обслуживания потенциальных покупателей.

Другими словами, методика организации взаимодействия может способствовать:

- управлению проектами разработки и технологической подготовки производства новой техники;
- многократному использованию накопленного корпоративного опыта промышленной компании (к примеру, ООО «КЗ «Ростсельмаш»);

- сокращению сроков выхода новой продукции на рынки сбыта;
- повышение качества производимой продукции;
- улучшению взаимодействия с поставщиками, потребителями и партнерами по бизнесу.

Таким образом, влияние маркетинга взаимодействия на товарную политику в системе предпринимательских решений промышленной корпорации приводит к реализации эффективных мер воздействия на процесс формирования и развития товарного ассортимента, модернизации и совершенствования модельного ряда продукции, всего производственного процесса. Данные тенденции свидетельствуют о том, что товарная политика любой промышленной компании является главным критерием оценки деятельности в целом, а рыночные возможности корпорации определяют ее правильную разработку и последовательность осуществления. Основными целями товарной политики выступает обеспечение прибыли, увеличение товарооборота, приумножение доли целевых рынков, повышение имиджа корпорации за счет более глубоко взаимодействия с покупателями и партнерами. Достижение основных целей эффективной товарной политики осуществляется благодаря стратегическим решениям в соответствующих областях, за счет создания и продвижения новой продукции. Соответственно к задачам эффективной товарной политики относится не только разработка новых видов техники, их развитие и ввод на целевые рынки, но и регулирование, контроль качественных характеристик взаимоотношений компании с субъектами рыночного взаимодействия.

Товарная политика, основанная на маркетинговом взаимодействии, связывает воедино генерацию и отбор идей, разработку новых моделей техники с обязательным послепродажным обслуживанием, которое является одним из составных элементов концепции маркетинга взаимодействия. Выступая важным средством коммуникаций, обмена информацией, товарная политика в системе предпринимательских решений промышленной компании заключается в качественном планировании, разработке, анализе и оценке взаимодействия с покупателями и потребителями, исходя из желаемых объемов продаж, технического оснащения, соответствия рыночным потребностям продукции, влияния на поведение конкретного потребителя. Поэтому влияние концепции маркетингового взаимодействия на товарную политику компании, функционирующей в сфере промышленности, проявляется не только в управлении процессами производства, но и взаимодействии с бизнес-партнерами на основе построения деловых взаимосвязей и индивидуализации отношений.

Список литературы:

1. Сафонова И.И. Проблемы прогнозирования маркетинговой ситуации // Современные аспекты экономики. – 2005. – № 23. – С. 213-216.

2. Составлено автором на основе: Печеная Л.Т. Альтернативные модели экономического развития предприятий. – М.: Издательский комплекс МГУПП, 2005. – С. 37-44.
3. Сафонова И.И. Маркетинговые концепции качества услуг сервисного предприятия в условиях конкуренции // Современные аспекты экономики. – 2006. – № 9. – С. 258-261.
4. Итоги деятельности ООО «КЗ «Ростсельмаш». Версия 1.2. – С. 11.
5. Составлено автором на основе – Кичанов М. Техника «Ростсельмаш» – богатый выбор по удобным схемам// Континент Сибирь. – 2006-2008. – № 32, 35, 37, 42; <http://com.sibpress.ru/25.05.2007/companies/85312/>, <http://volgogradexpo.ru/532/17/>.

Секция 6

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Калачева О.С.[♦]

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Наиболее важным направлением развития России в настоящее время является инновационная деятельность. Для стимулирования данной деятельности необходимо разработать определенный механизм, в основу которого будут положены принципы, описанные в данной статье.

Инновационная деятельность определяется как деятельность по созданию результатов научных исследований и экспериментальных разработок, получивших реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, а также нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности [2, С. 76]. Экономическая сущность и специфика инновационной деятельности заключаются в следующем: формирование коммерческого обмена продуктами инновационной деятельности становится закономерным итогом исторического развития производственных отношений, распространением всеобщего характера товарного производства при рыночной экономике на инновационную сферу; в сфере торговли объектами инновационного продукта действует рыночный механизм; на национальный рынок инноваций продукта оказывают постоянное воздействие конъюнктурные факторы (к общим факторам относятся циклические колебания, к специфическим – состояние научно-технического потенциала производственной сферы, торгово-политические условия реализации конкретных объектов инновационной деятельности на рынке).

Важной отличительной особенностью инновационной деятельности является двойственная роль субъектов инновационного рынка, заключающаяся в том, что предприятия – производители инновационного продукта – являются одновременно покупателями научно-технической продукции на рынке производителей такого рода продукции, а также продавцами инновационного продукта, взаимодействуя с потребителями [3, С. 47]. В свою очередь, конкурентная борьба между продавцами инновационной продукции побуждает руководителей инновационных предприятий повышать технический уровень производства или оказания услуг,

[♦] Ассистент

улучшать качество, снижать издержки производства и стремиться к повышению эффективности деятельности. В результате, конкуренция на рынке инноваций стимулирует развитие инновационной деятельности предприятий.

Рынок инноваций в России в настоящее время характеризуется следующими тенденциями: отсутствие достаточных финансовых ресурсов для реализации инновационных разработок; инновационный рынок представлен не самой инновационной продукцией и состоит при этом из набора организаций, коллективов и отдельных специалистов, потенциально способных осуществить инновационную деятельность; существуют ограничения в использовании венчурного капитала при развитии инновационной деятельности; существующая система формирования приоритетов бюджетного финансирования субъектов инновационной деятельности не является эффективной; наблюдается недооценка фундаментальной науки как базового компонента развития национальной инновационной системы; финансируемое за счет средств федерального бюджета большое количество прикладных разработок не имеет перспективы спроса на внутреннем и внешнем рынках; неэффективны механизмы реализации определенных государством приоритетов научно-технологического развития; отсутствие развитой нормативной и законодательной базы для осуществления инновационной деятельности, а также мер ее государственной поддержки, включая прямые и косвенные механизмы; отсутствие общей координации финансируемых отдельными федеральными органами исполнительной власти научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок; ослабление кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями, в том числе на уровне подготовки кадров под конкретные направления инновационной деятельности; низкая информационная прозрачность инновационной сферы; низкий уровень развития малого инновационного предпринимательства; применяемые в настоящее время льготы не стимулируют инновационную деятельность в отраслях экономики в целом, и не способствуют созданию заинтересованности в применении отечественных научно-технических инноваций, притоку капиталов в науку и осуществлению инновационной деятельности в организациях; отсутствие принципа комплексности при формировании программ социально-экономического развития территорий.

Механизм развития инновационной деятельности – это организационно-экономическая форма осуществления инновационной деятельности и способствования ее проведению, поиску инновационных решений, стимулированию и регулированию данного вида деятельности [1, С. 3]. Инновационные механизмы могут осуществляться на трех основных уровнях, таких как: макроуровень, региональный уровень и уровень предприятия.

На макроуровне решаются три основные задачи: формулируется государственная инновационная стратегия, создается благоприятный инновационный климат для экономики в целом, реализуются государственные инновационные программы. На региональном уровне решаются аналогичные задачи, но с учетом особенностей определенных регионов. И макро- и региональный уровень создают условия для интенсивного протекания инновационных процессов на уровне предприятия [2, С. 98].

В процессе совершенствования механизма стимулирования инновационной деятельности необходимо учитывать не только сложившиеся особенности, накопленный потенциал как отдельными инновационно активными субъектами хозяйствования, так и народным хозяйством страны в целом, но и формируемые условия для дальнейшего эффективного развития участников рыночных отношений. В основу создаваемого механизма должны быть положены определенные принципы, отвечающие современным условиям хозяйствования.

Принцип целенаправленности позволит сформировать необходимые условия для развития рыночных процессов на основе заданных параметров развития. Для достижения наибольшей результативности представляется обоснованным упорядочение тех стратегических ориентиров, которые позволят быть макроэкономической системе более конкурентоспособной на международном рынке. Реализация принципа целенаправленности в процессе реализации ряда управленческих решений, направленных на совершенствование механизма стимулирования инновационной деятельности, позволит ставить такие цели развития как субъектов хозяйствования, так и народного хозяйства страны в целом, реализация которых является не только целесообразной, но и своевременной, а также подтверждена соответствующими финансовыми ресурсами.

В процессе реализации *принципа комплексности* при совершенствовании механизма стимулирования инновационной деятельности становится обоснованным определение таких комплексных целевых ориентиров, которые должны быть достигнуты в результате реализации мер, направленных на повышение эффективности взаимодействия государства и хозяйствующих субъектов, осуществляющих инновационное развитие. Реализация принципа комплексности требует согласованности управленческих решений, принимаемых на различных уровнях власти. Так, на федеральном уровне власти посредством нормативно-правового регулирования должны приниматься управленческие решения, направленные на стимулирование деловой активности при предоставлении существенных преференций тем организационно-правовым структурам, которые достигли запланированных высоких результатов деятельности в предшествующем периоде. На уровне регионов должны создаваться условия для привлечения необходимых финансовых, материальных, трудовых средств на тер-

риторию конкретного субъекта федерации. В целом, проводимая на уровне региональных органов управления политика должна способствовать повышению уровня социально-экономического развития территории и созданию условий для роста ее конкурентоспособного потенциала. Большое внимание следует уделить территориальным органам власти при повышении их роли в общей системе управления. В этой связи, реализуемый принцип комплексности должен основываться на решении текущих и стратегических задач повышения уровня социально-экономического развития народного хозяйства страны в целом, отдельных территориальных образований, отраслей и сфер деятельности, субъектов хозяйствования различных организационно-правовых форм при разграничении функций и ответственности за реализацию управленческих мер между федеральными, региональными и муниципальными органами власти, что позволит создать необходимые условия для дальнейшего инновационного развития участников рыночных отношений.

Принцип научности в процессе совершенствования механизма стимулирования инновационной деятельности определяет необходимость применения научных методов оценки сложившихся особенностей функционирования субъектов хозяйствования – участников рыночных отношений, обработки полученной информации, анализа исследуемых тенденций развития и составления сценарного прогноза на среднесрочную и стратегическую перспективу. Принцип научности предполагает использование современных методов управления на всех уровнях управленческих иерархий, что будет способствовать реализации намеченных целевых ориентиров. Принцип научности должен способствовать расширению взаимодействий государства и участников рыночных отношений в процессе совершенствования механизма стимулирования инновационной деятельности.

Принцип вариативности позволит обеспечить рациональное содержание отдельных стадий управленческого процесса и предполагает формирование различных подходов к достижению поставленных целевых ориентиров и выработку разных направлений их достижения. Реализация принципа вариативности в процессе совершенствования механизма стимулирования инновационной деятельностью должна основываться не только на количественных оценках затрачиваемых финансовых, материальных, временных, производственных ресурсов, но и на системном и комплексном подходе при рационализации применяемых мер. В целом, принцип вариативности позволяет при наличии альтернативных направлений повышения показателей социально-экономического развития субъектов хозяйствования, отраслей и сфер деятельности, территориальных образований, народного хозяйства страны в целом принимать наиболее рациональные решения, позволяющие достигать поставленные целевые

ориентиры как в текущем периоде времени, так и в стратегической перспективе.

Применение *принципа инфраструктурного обеспечения* позволит создать необходимые условия для роста инновационной активности участников рыночных отношений, для чего становится необходимым налаживание взаимосвязей между всеми участниками инновационной деятельности, отвечающих современным требованиям рынка. В современных условиях реализация принципа инфраструктурного обеспечения должна способствовать инновационному развитию. Реализация данного принципа должна быть возложена на государство, которое смогло бы регулировать процесс создания необходимых объектов инфраструктуры и обеспечить эффективное их использование, контролируя процесс их финансовой обеспеченности со стороны федеральных и региональных органов власти.

Принцип синергизма будет способствовать расширению и укреплению взаимодействий между участниками рыночных отношений в процессе упорядочения как условий их функционирования, так и развития всего народного хозяйства страны в целом. Реализация принципа синергизма позволит сформировать необходимый потенциал на уровне отдельных субъектов хозяйствования при рационализации использования имеющихся у них ограниченных финансовых, материальных, трудовых, производственных ресурсов посредством эффективного использования объектов инновационной инфраструктуры.

Список литературы:

1. Егорова О.Ю. Направления государственного регулирования по активизации инновационной деятельности// Вестник Российской академии естественных наук (г. Санкт-Петербург). – 2006. – № 3.
2. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. д. э. н. проф. А.В. Барышевой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко». – 2007. – 384 с.
3. Фомина А.В., Смирнова Н.К.. Привлечение финансирования: от нуля до бесконечности. – М.: Бератор-Паблишинг, 2008. – 240 с.

ИННОВАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

© Карякина Л.А.♦

Саранский кооперативный институт АНО ВПО Центросоюза РФ
«Российский университет кооперации», г. Саранск

♦ Старший преподаватель кафедры Валютно-кредитных и финансовых отношений, кандидат экономических наук

В публикуемой статье осуществлена попытка раскрыть экономическую сущность инноваций, состояние инновационных исследований в России. Автор отмечает их отставание от подобных исследований в развитых странах, приводит направления по улучшению создавшейся ситуации в указанной области.

Научно-технический прогресс привел к появлению новых технологий, производств и вызвал существенную трансформацию привычного экономического уклада. Сегодня во всем мире экономический рост хозяйствующих субъектов определяется той долей продукции, оборудования, которые содержат прогрессивные знания и современные решения. В экономической литературе этот процесс характеризуют как переход от индустриальной экономики XIX и XX веков к экономике, основанной на знаниях, которая будет доминировать в XXI веке. Основное их отличие состоит в следующем. В индустриальной экономике совершенствование продукции достигается за счет приложения новых знаний к природным ресурсам, оборудованию, труду, а в инновационном типе экономики это развитие обеспечивается за счет применения новых знаний к знаниям.

Наука превращается в одну из самых важных сфер, определяя перспективы положения отдельных стран в геополитике. Специалисты прогнозируют, что то предприятие, тот регион или та страна, которые окажутся не способными наращивать свой научно-технический потенциал, будут обречены как минимум на глубокую зависимость, а скорее на поглощение другими инновационно сильными предприятиями, регионами, государствами. Влияние инноваций оказывается сильнее их могущества. И до тех пор, пока не будут выработаны новые методы управления хозяйствующими субъектами в изменившихся условиях, связанных с переходом в новый экономический уклад, сфера инновационной деятельности останется одной из приоритетных и, одновременно, проблематичных для перспективного развития предприятия.

Термин «инновация» заимствован из английского языка и в литературе часто используется в качестве синонима терминам «нововведение», «новшество». Впервые он был употреблен в начале XX века известным австрийским экономистом Йозефом Шумпетером при исследовании влияния научно-технических, технологических и организационных изменений (нововведений) на динамику экономического роста в рамках теории цикличности экономического развития. Под «инновацией» Й. Шумпетер понимал определенную фазу внедрения новшества, воплощение изобретения, оригинальной идеи в реальном процессе [1].

В настоящее время термин «инновация» широко используется в литературе при обозначении разнообразных явлений и, соответственно, имеет различные варианты интерпретации. В публикациях зарубежных и отечественных авторов наиболее распространены две точки зрения: в одном

случае, инновация представляется как процесс введения новых изделий, элементов, подходов, принципов вместо действующих; в другом – это результат творческого процесса в виде новой продукции, техники, технологии, метода и т.д.

Среди зарубежных ученых представителями первого направления выступают Р. Джонстон, определяющий инновацию как «появление новых или усовершенствованных старых процессов и продуктов в хозяйстве отдельных фирм»; А. Харман, понимающий под инновациями «внедрение новых или значительно модернизированных процессов производства»; Б. Санто, видящий в инновации «такой общественный технико-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий» [2]. По мнению Н. Мончева инновация – «это процесс преобразования новой идеи или изобретения в социально-значимую продукцию, обладающую принципиально новыми технико-экономическими показателями» [3].

На наш взгляд, главный недостаток данных подходов состоит в том, что авторы ассоциируют понятие инновации с процессом освоения новой продукции или технологии, не принимая во внимание изменения, происходящие в социально-экономической сфере. Следует отметить, что влияние данного фактора неуклонно возрастает с каждым днем в динамично развивающемся мире при поиске новых более прогрессивных форм управления и организации производства.

От этого недостатка свободно определение Д.С. Барютина, понимающего инновацию как «управляемый процесс, имеющий комплексный характер и заключающийся во внедрении различных изменений в существующие системы и структуры с целью создания, распространения и использования принципиально нового или модифицированного практического средства (новшества), удовлетворяющего конкретные общественные потребности и дающего экономический, технический и социальный эффект» [4].

Другая группа ученых понимает под инновацией не процесс изменений, а его результат. Так, М. Ионов под инновацией подразумевает «новый продукт или услугу, способ их производства, новшество в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, любое усовершенствование, обеспечивающие экономию затрат или создающие условия для такой экономии» [5]. Вандет К., интерпретируя понятие инновации Шумпетера Й., определяет ее как открытие, используемое в конкретных производственных целях и являющееся результатом процесса изобретательства. Однако, ограничивать круг инноваций только изобретениями и открытиями, на наш взгляд, не совсем правильно. По Руководству Фраскати, принятому в ОЭСР в 1993 году в итальянском городе Фраскати, инновация определена как конечный результат инновационной

деятельности, получившей воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Помимо перечисленных подходов к определению инноваций существует много других, но, как пишет в своей статье П.Н. Завлин «все существующие определения можно отнести к пяти основным подходам определения инновации: 1) объективному; 2) процессному; 3) объективно-утилитарному; 4) процессно-утилитарному; 5) процессно-финансовому» [6].

Резюмируя работы по инноватике, П.Н. Завлин отмечает: «На основе анализа сущности понятия «инновация» у 14 авторов дано обобщающее его определение как процесса реализации новой идеи в любой сфере жизни и деятельности человека, способствующей удовлетворению существующей потребности на рынке и приносящей экономический эффект».

Как видно, по мере развития научной мысли понятие «инновация» расширяется. Если вначале под инновациями понимались только нововведения, касающиеся совершенствования технологии и самого продукта, то сейчас в них включают и новшества, нацеленные на совершенствование организации производства или его управления. Это связано с усилением внимания к результативности производственной деятельности, с переходом на преимущественно интенсивные факторы развития.

Как и большинство специалистов, считаем целесообразным рассматривать инновации с позиции освоения продуктовых и процессных нововведений, направленных на повышение научно-технологического уровня конкретного предприятия, на техно-инновации. А новые технологии в сфере предпринимательства (экономические, финансовые, структурные, организационные), т.е. бизнес-инновации будем считать дополняющими, потому как они развиваются в большей степени вокруг сильной промышленности, а не наоборот.

Экономическая наука выделяет восемь ключевых сфер деятельности, в границах которых предприятие определяет свои главные цели. Это – положение предприятия на рынке, уровень производительности, наличие производственных ресурсов, степень стабильности, система управления, профессионализм персонала, социальная ответственность и инновационная деятельность. При принятии долгосрочных решений перед предприятием стоит вся совокупность выделенных стратегических целей, однако, в определенные этапы экономического развития некоторые из них являются более значимыми, чем другие. Ситуационный анализ показывает, что в настоящее время наиболее важными являются цели в области научных исследований и разработок. В Концепции инновационной политики РФ говорится, что в XXI веке положение страны в геополитической конкуренции, наряду с образованием и здоровьем населения, будут определять развитие науки и ключевых программных систем новейшего техно-

логического уклада, возможности информационной среды, а также способность хозяйственного механизма генерировать высокую инновационную активность. Потому вопрос перехода к инновационной экономике является вопросом геополитическим. Однако следует придерживаться того принципа, что ни одна страна не может быть конкурентоспособной во всех сферах одновременно. Отсюда вполне логично, что руководство страны в своей Концепции обозначило ряд отраслей, в которых Россия еще сохранила конкурентоспособность на мировом уровне. В эту группу входят топливно-энергетический комплекс, черная и цветная металлургия, химическая, деревообрабатывающая, авиационная и аэрокосмическая промышленности, приборостроение, судостроение, отдельные подотрасли военно-промышленного комплекса. Что касается других отраслей, таких как пищевая, автомобильная, отдельные направления машиностроения, фармацевтики, то они косвенно попадают под «геополитический» статус, потому как от них зависит здоровье и благосостояние населения. Это те отрасли промышленности, которые сегодня ориентированы в большей степени на внутренний рынок, т.е. на отечественного потребителя. Следует отметить, что безопасность рынка России, к примеру, требует создания отечественных производств по выпуску не менее 170-200 наименований субстанций для выпуска важнейших лекарств повышенного спроса. Мировой опыт свидетельствует, что наличие собственной фармацевтической промышленности является одним из основных элементов обеспечения национальной безопасности. Если же объем импорта лекарственного обеспечения, в том числе субстанций и оборудования превышает 35 %, то это явный порог зависимости. Сегодня можно говорить о практически полной зависимости российского производства лекарственных средств от импорта субстанций и о назревшей необходимости создания в стране базы для производства конкурентоспособных субстанций, имеющих стратегическое значение для России.

Научные исследования в области создания фармацевтических субстанций по научно-техническому уровню уступают современным зарубежным разработкам. Предприятия практически не вкладывают средства в развитие науки. Ассигнования на указанные цели из федерального бюджета составляют не более 10 % от реальной потребности отрасли. По оценкам экспертов Минздрава РФ, продолжительность разработки оригинального препарата составляет 8-10 лет при стоимости инновационного цикла около 250 млн. долларов. Совокупный годовой объем производства всех фармацевтических заводов России составляет около 850 млн. долларов при объеме рынка 6,35 млрд. долларов. В связи с этим были прекращены фундаментальные поисковые исследования и финансируются только ранее начатые работы на конечной стадии. Это, безусловно, сдерживает инновационную активность на указанных предприятиях. Следует отметить, что одним из основных факторов успешного развития фармацевти-

ческой промышленности Японии, к примеру, является именно высокий показатель отчислений на научные исследования и разработку лекарственных препаратов, который составляет 2,77 % к ВВП (США – 2,72 %, Франция – 2,1 %, Великобритания – 2,18 %). Затраты на научные исследования среди ведущих фармацевтических компаний Японии составляют от 10 до 15 процентов от их оборота.

Вышесказанное служит подтверждением необходимости исследования нарастающего влияния новых технологий на принципы функционирования предприятий в новых условиях. Объективно необходимо повышение статуса инновационного менеджмента и выведение его с функционального на корпоративный уровень. В условиях усиления роли новых технологий как фактора экономического роста и развития инновационная деятельность должна стать общей стратегической целью, а не быть частной функциональной задачей.

Список литературы:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 153.
2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М.: Прогресс, 1990. – С. 83.
3. Мончев П. Разработки и нововведения: Пер. с болг. – М.: Прогресс, 1978. – С. 287.
4. Барютин Л.С. Управление техническими нововведениями в промышленности. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1986. – С. 12.
5. Ионов М. Инновационная сфера: Состояние и перспективы // Экономист. – 1993. – № 10. – С. 62.
6. Завлин П.Н. Инновационная деятельность в современных условиях. // Инновации. – 2001. – № 8. – С. 13-16.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

© Толстых Е.В.[♦], Щербакова З.И.[♥], Видина О.А.[♦]
Кузбасский государственный технический университет,
г. Кемерово

В статье даны основные аспекты управления инновациями, освещены ключевые позиции деятельности организаций и конкурентные

[♦] Старший преподаватель кафедры «Социально-культурный сервис и туризм»

[♥] Доцент кафедры «Социально-культурный сервис и туризм», кандидат технических наук

[♦] Преподаватель кафедры «Социально-культурный сервис и туризм»

преимущества инновационной инфраструктуры. Приведена структурная схема инновационной деятельности предприятия.

Доминантой в становлении модели экономического роста в XXI веке должна стать система инновационных процессов, научных знаний, новых технологий, продуктов и услуг.

Главными компонентами инновационных систем выступают технологические, научные и научно-технические, социально-организационные, управленческие, а также когнитивные новшества.

Мировой исторический опыт неопровержимо доказывает, что эффективное и устойчивое развитие предприятий в различных сферах бизнеса, высших учебных заведениях достигается за счёт оперативного использования в научной деятельности открытий, изобретений и других инноваций, обеспечивающих конкурентные преимущества на рынке.

Инновационная деятельность является в рыночных условиях важной формой предпринимательства. По своей содержательной направленности управление инновациями носит прагматический характер. В нём необходимо рассматривать реальные научные результаты и потенциальные возможности, которых предприятие должно добиться, чтобы обеспечить себе успех и преимущество в будущем [1].

Однако, как показал анализ, единой для всех предприятий модели инновационной стратегии не существует, равно, как и единого универсального стратегического управления инновациями. Каждое предприятие, действующее в рыночной экономике, уникально по своим характеристикам. Следовательно, и содержание стратегического управления инновационным процессом является уникальным, а его формы и методы не могут тиражироваться для многих других предприятий.

Это означает, что инновационная деятельность характеризуется не единичным актом внедрения какого-либо новшества, а целенаправленной системой мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству, распространению (диффузией) и коммерциализации новшества.

Так как инновационный процесс представляет собой комплекс взаимосвязанных между собой явлений от научной идеи до её внедрения.

Комплексность процесса придаёт особую сложность методам и приёмам управления инновационной деятельностью; инновационные процессы как объект управления характеризуется неопределённостью, многовариантностью и по своей сути являются вероятностными (стохастическими).

В процессе управления инновационной деятельностью следует не только выявить взаимосвязи различных новшеств, но и поддерживать непрерывную эволюцию инновационных систем. В то же время существует ряд основополагающих подходов, которые могут рассматриваться как

обобщённые принципы выработки инновационных стратегий и осуществления стратегического управления инновациями.

Инновационная деятельность состоит из выполнения целого ряда мероприятий, объединённых в одну логическую цепь. Каждое звено этой цепи, каждая стадия этой деятельности подчинена своей логике развития, имеет свои закономерности и своё содержание. Соединяясь воедино, научные изыскания, опытно-конструкторские и технологические разработки, инвестиционно-финансовые, коммерческие и производственные мероприятия подчинены одной главной цели – созданию новшества.

Инновационная деятельность, основанная на рациональности и полезности, не мыслится авторами без вознаграждения индивидуальных усилий, умственной энергии и изобразительности [2].

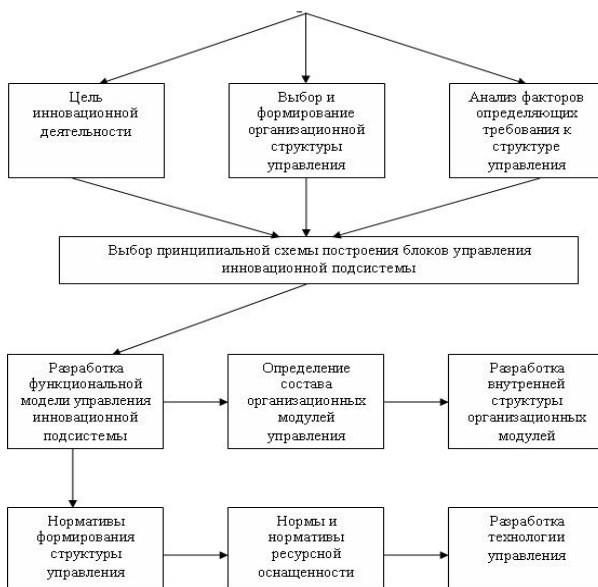


Рис. 1. Принципиальная схема разработки организационной структуры управления инновационной деятельностью предприятия

Все виды инноваций (продуктовая, процессная, социальные инновации) находятся в тесной и неразрывной связи. Продуктовая инновация может влиять на изменение производственных процессов, технологий, организационных условий (особенно при обучении студентов, работников и создании специальных условий труда).

Процесс инновационного управления состоит из взаимосвязанных этапов:

- стратегическое планирование инноваций;
- реализация стратегий;
- стратегический контроль.

Интеграция названных этапов образует систему стратегического инновационного менеджмента на предприятии обеспечивающую охват управляющим воздействием всех звеньев и элементов, занятых решением стратегических задач. Для того чтобы увязать их воедино, необходимо наличие соответствующей организационной формы.

Принципиальная схема разработки организационной структуры управления инновационной деятельностью предприятия представлена на рис. 1.

Список литературы:

1. Ильенкова, С.Д. Инновационный менеджмент. – М.: Банки и биржи – ЮНИТИ.
2. Евдокимова, Т.Г., Маковикова, Г.А. и др. Инновационный менеджмент. – СПб.: Вектор, 2005.

ВЫБОР БАЗЫ СРАВНЕНИЯ ПРИ РАСЧЕТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ

© Чабан В.Г.*

Киевский национальный экономический университет
им. Вадима Гетьмана, г. Киев, Украина

В работе рассмотрена процедура выбора базы сравнения при расчете эффективности инноваций.

По своему содержанию эффективность характеризуется достигаемым результатом инновационной деятельности – экономическим, социальным, экологическим, научно-техническим. Безусловно, в новых экономических условиях преобладающее значение имеет экономическая эффективность. Экономическая эффективность представляет собой количественную меру достижения результата в связи с произведенными для этого результатами. Во многих случаях для установления степени, да и самого факта эффек-

* Доцент кафедры Экономики агропромышленных формирований, кандидат экономических наук

тивности инноваций, решающее значение имеет выбор базы сравнения. Еще в прошлом тысячелетии Б.С. Вайнштейн писал: «Если мы говорим, что новая технология прогрессивна или реконструкция предприятия эффективна, то сразу же возникает вопрос – по сравнению с чем? Поэтому любой метод определения экономической эффективности – это, прежде всего сравнительный метод. Эффективность новой техники можно установить только по сравнению с определенным исходным уровнем – эталоном» [1].

Для того, чтобы выполнить сравнение по определенным критериям, нужно иметь в своем распоряжении некоторое количество вариантов, каждый из которых может оказаться базой сравнения при расчете эффективности. Множество вариантов возникает при выборе решения о выпуске продукции определенного вида, нужной технологии, организации производства и выхода на рынок. Разнообразие проявляется и в других аспектах. Один из вариантов требует продолжительного времени для осуществления, другой – более короткого; один вариант предусматривает значительный объем кооперированных поставок, другой – намного меньший. Группировать варианты можно в зависимости от степени использования результатов научных разработок, от вероятности достижения ожидаемых результатов в нужные сроки, от уровня серийности производства продукции [2].

Среди множества вариантов нередко есть так называемый «нулевой вариант». Отказ от приобретения в данное время новой техники и продолжение использования существующей – это тоже вариант как альтернатива ее приобретения. В набор вариантов следует включать только те, которые имеют одинаковое функциональное назначение. Также следует проверять варианты на их реальность. Когда набор вариантов готов, приступают к их сравнению. Процесс выбора баз сравнения можно разделить на три этапа:

- взаимозаменяемые технические решения;
- оценка при сравнении с лучшим образцом;
- оценка при сравнении с заменяемым объектом техники (рис. 1.).

На первом этапе при осуществлении процесса сравнения могут возникнуть следующие ситуации:

1. Из числа возможных технических решений определенной задачи отбираются по уже известным ее технико-экономическим параметрам наилучшее решение, которое далее подлежит сравнению с соответствующими базами сравнения.

2. Отобранное техническое решение сопоставляется с лучшим из числа оставшихся технических решений, то есть с таким вариантом технического решения данной задачи, которое заняло в совокупности имеющихся вариантов второе место (после уже отобранного).

3. В научном учреждении, предприятии есть только одно решение технической задачи. Поэтому это решение сразу же подлежит сравнению с внешними аналогами.

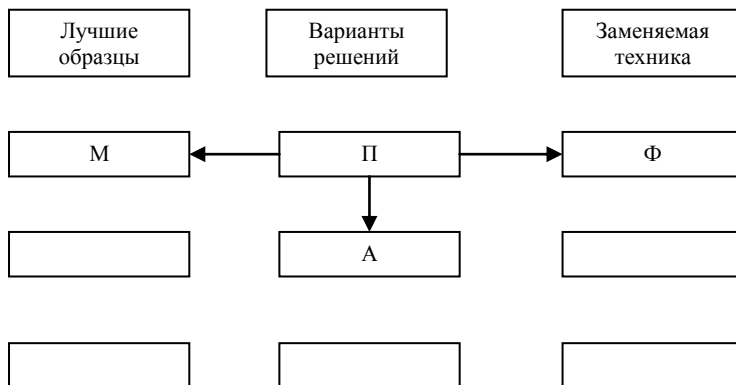


Рис. 1. Схема сравнений при расчете экономической эффективности новой техники

Обозначения:

П – оцениваемый объект (наилучшее решение);

А – лучший из числа остальных вариантов технического решения;

М – лучший из существующих образцов;

Ф – заменяемый объект.

На втором этапе за базу сравнения принимается лучший из существующих в мире, на основе которого выполняется расчет экономического эффекта. Допустимы и даже иногда необходимы сравнения, отражающие уровень соответствующей отрасли.

Третий этап. За базу сравнения принимается заменяемая техника – действующая технология или выпускаемая продукция. Выбор базы производится с учетом наличия:

- а) одного конкретного объекта техники на определенном предприятии;
- б) группы объектов на разных предприятиях.

В первом случае базой сравнения является либо худший объект из числа подлежащих замене, что должно обеспечить максимальный экономический эффект за счет наибольшего «перепад» уровней новой и заменяемой техники, либо заданный объект, что обуславливается производственными нуждами или условиями.

Во втором случае для расчета эффекта на стадии проектирования берутся усредненные данные о затратах по группе объектов, подлежащих замене. Разновидность баз сравнения представлено на рис. 2.



Рис. 2. Разновидности баз сравнения

На каждом этапе инновационного процесса нужны свои базы сравнения и все они подлежат осмыслению и упорядочению. Однако, как бы мы не старались формализовать процесс сравнения разложить «все по полочкам», выбор базы сравнения оказывается иногда под стать искусству.

Список литературы:

1. Ванштейн Б.С. Методы определения экономической эффективности новой техники в строительстве. – М.: Госстройиздат, 1963. – 184 с.
2. Чирков В.Г. Эффектометрия: популярные очерки. – К.: «Феникс», 2005. – 240 с.

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and a vertical line on the left. The top bar has a rounded right end and a small circular detail on the left. The vertical line has a circular detail at the bottom.

Секция 7

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

КЛАСТЕРНЫЙ ПРОЕКТ КАК НАПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ

© Адамова К.З.♦

Саратовский государственный университет
им. Н.Г. Чернышевского, г. Саратов

Кластерный подход, как показывает мировая практика, не только служит средством достижения целей промышленной политики (структурные изменения, повышение конкурентоспособности, усиление инновационной направленности и пр.), но и является мощным инструментом для стимулирования регионального развития, которое в конечном итоге может состоять в улучшении торгового баланса региона, увеличении занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, повышения устойчивости и конкурентоспособности региональной промышленности.

Повышение региональной конкурентоспособности становится экономическим приоритетом для регионов многих стран, в том числе для России. Одним из средств нового видения экономического развития регионов является кластерный подход.

Мировой опыт последнего десятилетия дает достаточно много примеров образования и функционирования кластеров в самых разных сегментах региональной экономики. *Кластер (в экономике)* (англ. *cluster*) – сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Их объединяет главное – в силу синергетических эффектов возрастает производительность как в самом кластере, так и в смежных секторах экономики. Таким образом, регионы с эффективно функционирующими кластерами имеют более высокие показатели в динамике развития, а кластеризация является одним из наиболее перспективных направлений их экономического развития [1].

Политика поддержки кластера должна осуществляться на различных уровнях государственной политики – федеральном, региональном и муниципальном, причем политика на более низких уровнях зачастую оказывает доминирующее воздействие на развитие кластера.

♦ Аспирант кафедры Туризма и культурного наследия

Однако необходимо подчеркнуть: любой кластерный проект предусматривает взаимодействие, учитывающее интересы многих участников. При реализации кластерной стратегии развития территории, особое значение приобретает важность осознания самими фирмами этих возможностей кластерных стратегий в рамках собственных стратегий [3, С. 72].

Государственная власть всех уровней (федерального, регионального, муниципального) может привлекать внимание к потенциальным опасностям и возможностям, а также в той или иной мере поддерживать инициативы в этом направлении, содействовать развитию инфраструктуры. Она же может оказывать помощь в устранении барьеров на пути сотрудничества, предоставляя консультационные услуги, а также распространяя передовой опыт формирования и функционирования кластерных промышленно-инновационных систем.

Также представляется очевидной роль в реализации кластерных проектов общественных объединений и союзов предпринимателей, организаций инфраструктуры развития промышленности и поддержки предпринимательства, территориальных торгово-промышленных палат.

При реализации кластерного подхода перед органами власти встает необходимость перехода к существенным изменениям в экономической политике.

Региональная экономическая политика может быть нацелена на поддержку производителей путем создания барьеров для их конкурентов либо содействия им в конкурентной борьбе. Преимущество первого типа поддержки (частично объясняющее его широкое распространение в российской промышленности) связано с отсутствием непосредственных затрат государственного бюджета. Более того, первый тип поддержки создает возможности для рентоориентированного поведения, что может служить его дополнительным достоинством в глазах некоторой части чиновников. Вместе с тем в долгосрочном периоде первый тип поддержки является неэффективным, поскольку дестимулирует инновации и в конечном итоге приводит к ухудшению и качественных, и количественных параметров национального производства [3, С. 75].

Преимущество второго типа поддержки связано с тем, что оно придает поддерживаемым компаниям долгосрочную устойчивость.

Очевидно, выделенные характеристики государственной экономической политики не могут сочетаться друг с другом произвольно. Так, развитие территории, в противоположность поддержке отдельных производителей, обычно создает благотворную базу для возникновения и повышения конкурентоспособности кластеров. Эффективная политика в отношении кластеров делает акцент на мерах поддержки второго типа (стимулирование спроса в противоположность снижению затрат). Наконец, ориентированная на развитие кластеров экономическая политика не сопро-

вождается созданием барьеров для деятельности конкурентов, поскольку целевые рынки кластеров обычно выходят далеко за пределы территории и даже страны [2, С. 23].

Эффективная региональная политика, нацеленная на развитие кластеров, способна превратить группу компаний в ядро промышленного развития. За последние тридцать – сорок лет кластеры доказали способность достигать конкурентоспособности в мировом масштабе. Например, 40 % жестких дисков для компьютеров во всем мире производится на небольшом острове в Сингапуре. На очень небольшом участке в Дании, в небольшом графстве производится до 60 % генераторов, которые позволяют оперировать ветряными турбинами и производить электричество. Развитие кластеров повышает взаимодействие между отраслями и тем самым способствует мультипликации роста. С началом формирования ключевых промышленных кластеров в ведущих экономиках, как, например, в Германии (химия, машиностроение) и Франции (производство продуктов питания, косметики) в 50-60-е годы, целые группы отраслей стали взаимодействовать внутри кластеров, способствуя мультипликативному эффекту в отношении занятости и трансфертов технологий в национальной экономике. Кластеры могут формироваться на региональной основе, где наблюдается высокая географическая концентрация взаимосвязанных отраслей (например, машиностроение в Москве и Санкт-Петербурге, автомобилестроение вокруг Тольятти, химическое производство вокруг Москвы, Тулы и Нижнего Новгорода). Это позволит увеличить впрыск капитала и технологий при помощи прямых иностранных инвестиций. Другой путь – придание основным экономическим регионам, городам или агломератам статуса особых зон, где иностранным инвесторам предоставят особые льготы, если они будут развивать специфические промышленные кластеры. Прямые иностранные инвестиции могут способствовать созданию в стране здорового соперничества между местными и иностранными фирмами, что зародит конкуренцию и промышленную модернизацию благодаря новым идеям, профессионализму, разнообразию стратегий и поддержке НИОКР. При группировании кластеров следует проанализировать вертикальные (поставщик/потребитель) и горизонтальные (общие используемые ресурсы, общие технологии) связи на региональном уровне. На первом этапе надо привлекать важнейшие ноу-хау и технологии из других стран. В России необходимо сформировать конкурентоспособные отрасли-поставщики вокруг промышленных столпов и секторов экономики (агробизнес, автомобилестроение, кораблестроение, машиностроение, здравоохранение, коммуникации, туризм, образование). Сегодня в России существует несколько потенциальных кластеров, образованных вокруг ключевых отраслей (химической, нефтегазовой, автомобилестроения, металлургии, машиностроения и судостроения), но часть оборудования, уз-

лов и компонентов приобретается у иностранных поставщиков. Эти структуры еще очень хрупки и вряд ли сравнятся с настоящими кластерами, состоящими из хорошо отлаженной системы множества конкурентоспособных поставщиков и клиентов [4, С. 172].

Опыт показывает, что некоторые высококонкурентные ключевые отрасли в результате внутрикластерного взаимодействия способствуют развитию своих поставщиков и клиентов. Средние и мелкие субконтрактные предприятия формируют спутниковые образования вокруг крупных групп и становятся их поставщиками на мировых рынках. Диверсификация ключевых предприятий позволяет создать новые отрасли, используя технологии и ноу-хау материнских компаний.

Можно также выделить целый ряд уже апробированных европейской практикой систем содействия формированию кластеров:

- программы, направленные на объединение деловых людей (иногда в определенной области техники) в расчете на то, что расширение сетей приведет к расширению сотрудничества;
- инициативы по подбору партнеров, например, создание баз данных, к которым могут обращаться фирмы, ищущие партнеров по своей сфере деятельности;
- финансирование посреднических (агентских) инициатив (примером является программа, организованная в Дании и впоследствии распространенная на другие страны);
- шефские инициативы, когда оплачиваются услуги консультантов, чтобы они следили за процессом формирования кластеров с начала до первых шагов сотрудничества. Во фламандском проекте Платон (Plato), который возник в Бельгии и тоже был распространен на некоторые регионы Нидерландов, крупным фирмам выделяются государственные средства, чтобы они шефствовали над группой более мелких фирм;
- государственное финансирование некоторых кластерных проектов на конкурсной основе. В этом случае представители разных проектов сотрудничества могут подавать заявки на субсидии, причем государственные средства получают лишь самые лучшие проекты.

Существенную роль в формировании отношений участников кластерного проекта и выработке единых стандартов, координации и распространении технологий играют институты сотрудничества – общественные объединения и союзы предпринимателей, организации инфраструктуры развития промышленности и поддержки предпринимательства и пр. [4, С. 175].

Как правило, при реализации проекта для определения стратегических приоритетов и основных направлений развития кластера создается парт-

нерство (координационный совет) – паритетный орган власти, бизнеса, науки. Его задачи:

- согласование стратегий развития регионов/городов и предприятий/организаций кластера. Выстраивание иерархий конкретных целей в поддержку согласованных стратегических целей. Секвестр неперспективных направлений и концентрация усилий на решении приоритетных задач. Достижение синергетического эффекта.
- согласование программ социально-экономического развития регионов/городов. Формирование согласованных портфелей государственных, частных и частно-государственных проектов для реализации программ социально-экономического развития.
- создание нового уровня деловых коммуникаций. Интеграция местного делового сообщества в межотраслевое, межрегиональное, международное поле коммуникаций.
- создание нового качества делового общения между представителями различных слоев кластера. Сближение науки, образования и производства. Формирование оперативного информационного поля о спросе и предложении на подготовку и переподготовку специалистов, на научные разработки, новые технологии и интеллектуальные продукты.
- повышение уровня делового доверия между партнерами. Повышение ценности деловых репутаций. Ускорение принятия и реализации решений – ускорение делового оборота.

Эффективное экономическое развитие – продукт совместных усилий, в создании которого на различных уровнях участвуют государственные структуры, частные компании, образовательные и исследовательские институты, предпринимательские объединения и иные институты гражданского общества.

Список литературы:

1. Миграян А.А. «Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров». – Интернет-ресурс: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html>.
2. Лапыгин Ю.Н., Корчажкина Д.А. Организация производственного взаимодействия на основе реализации кластерных принципов // Экономика региона. – 2006. – № 3. – 175 с.
3. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. – 2003. – № 5. – 102 с.
4. Третьяк В.П. Кластеры предприятий. – М: «Август Борг», 2006. – 235 с.

ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ПЕРМСКОМ КРАЕ

© Домбровский М.А.[♦]

Фиалиал Санкт-Петербургского института внешнеэкономических
связей, экономики и права, г. Пермь

В Пермском крае проводится системная политика по привлечению инвестиций в регион, по созданию рабочих мест, увеличению доходов граждан и налогового потенциала региона. Она направлена на создание общих благоприятных условий для ведения бизнеса, на привлечение в регион крупных инвесторов и реализацию значительных инвестиционных проектов. Целями инвестиционной политики Пермского Края являются:

1. Привлечение инвесторов и центров прибылей компаний региона, как результат системной работы всех исполнительных органов государственной власти, отвечающих за экономический рост.

2. Повышение общей инвестиционной привлекательности Пермского края (восприятие Пермского края потенциальными инвесторами как идеального места для ведения бизнеса).

3. Улучшение факторных условий, которые являются источниками устойчивых конкурентных преимуществ развития бизнеса в приоритетных отраслях экономики Пермского края.

4. Разработка и использование конкретных механизмов привлечения инвесторов и центров прибылей компаний на территорию Пермского края.

5. Повышение инвестиционной привлекательности Пермского края.

6. Инвестиционная привлекательность – это взаимосвязанная оценка двух основных составляющих инвестиционной привлекательности каждого региона: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

7. Инвестиционный потенциал учитывает основные макроэкономические характеристики региона, значимые для потенциальных инвесторов при принятии решения о размещении новых производств и центров прибыли на территории региона. Величина инвестиционного риска показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них.

8. Улучшение факторных условий, которые являются источниками устойчивых конкурентных преимуществ развития бизнеса в приоритетных отраслях экономики Пермского края.

[♦] Старший преподаватель кафедры Экономики и менеджмента

Данные цели достигаются через решение взаимосвязанного комплекса задач. Использование четырех конкретных механизмов, связанных с непосредственным привлечением инвесторов и центров прибылей компаний, поможет реализовать поставленные задачи:

- законодательное обеспечение инвестиционного процесса;
- информационная политика;
- аналитическая работа;
- разработка и реализация крупных инвестиционных проектов приоритетных отраслей на территории Пермского края.

Общую организационную схему управления инвестиционной политикой в Пермском крае представим на рис. 1.



Рис. 1. Организационная схема управления инвестиционной политикой в Пермском крае

Привлекательность конкретных отраслей и кластеров экономики Пермского края для потенциальных инвесторов зависит от степени развития факторных условий, критичных для развития данных отраслей и кластеров.

1. *Налоговое окружение.* Основные направления налоговой политики в крае регламентируются законом «О налогообложении в Пермской области». В крае установлены льготы активно инвестирующим предприятиям по двум налогам: по налогу на прибыль до 16 % от ставки налога и по налогу на имущество в размере до 73 % от ставки налога. В сфере налогообложения малого бизнеса применяется система понижающих корректирующих коэффициентов. Помимо этого, в области с 2002 года, т.е. на два года раньше, чем по стране в целом, отменен налог с продаж. На данный момент реализуется проект «Снижение налога на прибыль предприятий области с 01.01.2006 с 24 % до 20 %». Он дал свои результаты: по данным

Пермского статистического управления за 11 месяцев 2006 года крупные и малые предприятия региона инвестировали в основной капитал 55 млрд. 786,1 млн. рублей. Это 131,4% к соответствующему периоду 2005 года. То есть на развитие экономики и социальной сферы Прикамья в 2006 году направлено на 13 млрд. 331 млн. руб. больше. Прогнозируемый ранее дефицит бюджета в размере 3 млрд. рублей, который планировалось покрывать дополнительными доходами прошлых лет, не сформировался. Поступления налога на прибыль возросли в 2006 году более чем на 30 % по сравнению с прошлым годом.

2. *Инфраструктура.* Среди крупных направлений развития инфраструктуры на территории области необходимо особо выделить дорожное строительство, реконструкцию крупных инженерных объектов, а также развитие энергетической инфраструктуры. Одним из крупнейших объектов является мостовой переход через реку Кама, формирующий западный обход г. Перми. Строительство осуществлялось за счет средств областного и федерального бюджетов. Еще одним крупным инфраструктурным объектом на территории области является аэропорт «Большое Савино». После проведенной реконструкции он способен принимать самолеты любых типов. Улучшение указанных критических факторов развития бизнеса условий является условием снижения издержек потенциальных инвесторов и необходимым условием для повышения их активности.

3. *Законодательное обеспечение инвестиционного процесса.* Планируется подготовка и принятие законодательных актов, обеспечивающих благоприятные условия для инвестиционной деятельности субъектов, осуществляющих инвестиции на территорию Пермского края. С января 2006 года реализуется проект «Снижение налога на прибыль предприятий области с 01.01.2006 с 24 % до 20 %». В рамках этого проекта администрацией Пермского края ведется разработка концепции «Стратегии привлечения инвесторов и центров прибыли компаний на территории Пермского края на 2007-2010 годы».

4. *Информационная политика.* В условиях острой конкуренции с другими регионами за инвестиции нельзя обойтись без активной информационной политики. К числу мер информационной политики относится получение областью международного кредитного рейтинга агентства Moody's Investors Service на уровне Вa3. Кроме того, агентством Moody's Interfax Rating Agency присвоен долгосрочный кредитный рейтинг на уровне Aa3 и краткосрочный кредитный рейтинг на уровне RUS-1, рейтинговым консорциумом «Эксперт Ра-АК&М» присвоен рейтинг кредитоспособности A+[1]. Ведется подготовка медиа-плана по раскрытию информации об инвестиционном потенциале Пермского края.

5. *Аналитическая работа.* Анализ возможностей региона должен начинаться с выявления приоритетных для развития Пермского края отраслей. Приоритетность будет определяться возможностями, потенциалом и перспективами развития отрасли как в регионе, так и в целом по России и миру, существующим положением и привлекательностью отрасли, наличием инфраструктуры для развития отрасли и соответствием социально-экономическим целям и задачам развития региона. Данная работа позволит разрабатывать инструменты, адаптированные под конкретные отрасли и проекты, вести целенаправленную работу и более четко отслеживать результаты мероприятий.

6. *Разработка и реализация крупных инвестиционных проектов приоритетных отраслей на территории Пермского края.* Целью направления является формирование перечня готовых к финансированию проектов. Инициатором проекта должна выступать краевая администрация. На условиях софинансирования могут быть выделены бюджетные средства. На данный момент разрабатывается механизм финансирования проектов, значимых для развития Пермского края. Они будут иметь статус краевых проектов, и их финансирование будет осуществляться за счет профицита краевого бюджета.

Администрация края заинтересована в присутствии иностранного бизнеса в Пермском регионе и создает для этого благоприятные условия.

Основным приоритетом экономической политики Администрации края является создание благоприятных условий для привлечения инвестиций и развития инвестиционного процесса в регионе [1].

Анализ показал, что инвестиционная политика Пермского края осуществляется по следующим основным направлениям:

- развитие регионального инвестиционного законодательства и нормативно-правовой базы в сфере поддержки бизнеса;
- создание специализированной рыночной инфраструктуры, обеспечивающей инвестиционный процесс;
- развитие внешнеэкономической деятельности предприятий Пермской области;
- повышение эффективности функционирования инфраструктурных отраслей народного хозяйства;
- раскрытие научного, экономического и социального потенциала региона;
- реструктуризация предприятий с целью повышения их инвестиционной привлекательности;
- интеграция предприятий области в мировое экономическое пространство;

- повышение эффективности управления государственной собственностью;
- развитие рынков земли и иных объектов недвижимости;
- формирование информационной открытости региона;
- формирование позитивного инновационного имиджа региона среди российских и иностранных инвесторов.

Наиболее перспективными сферами капиталовложений в развитие региональной экономики являются:

- Топливо-энергетический комплекс
- Машиностроение
- Деревообработка и целлюлозно-бумажная промышленность
- Транспорт
- Связь и телекоммуникации
- Наукоемкие и высокотехнологичные производства
- Жилищно-коммунальное хозяйство
- Туризм и туристическая инфраструктура
- Топливо-энергетический комплекс
- Машиностроение [2].

Алгоритм исследования механизма управления региональной инвестиционной политикой можно представить в виде определенной последовательности шагов.

Первый шаг. Определение конкретных объектов управления и целей трансформации состояния или деятельности этих объектов, согласование целей с интересами субъектов региональной инвестиционной системы.

Второй шаг заключается в выявлении факторов управления, на которые необходимо оказывать воздействие, чтобы выполнить задания и добиться поставленных целей.

Третий шаг заключается в установлении методов воздействия на факторы управления. Характер воздействия зависит от природы фактора и его восприимчивости к тем или иным методам воздействия.

Четвертый шаг заключается в определении совокупности необходимых ресурсов управления, посредством которых организуется управленческое воздействие на состояние соответствующих факторов управления.

Таким образом, реализация этого курса на формирование рыночной модели хозяйствования применительно к регионам явилась основой возрастания их роли в инвестиционном процессе и активизации их собственной инвестиционной политики. Основным приоритетом экономической политики Администрации Пермского края является создание благоприятных условий для привлечения инвестиций и развития инвестиционного процесса в регионе.

Для обеспечения согласования интересов необходимо выявление и точная структуризация интересов субъектов инвестиционной деятельности, формирование необходимого баланса интересов и закрепление его институциональных норм.

Список литературы:

1. www.investperm.ru.
2. www.perm.ru.

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА ДЛЯ РЕШЕНИЯ АКТУАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

© Клищ О.С.♦

Северо-Кавказский государственный технический университет,
г. Ставрополь

Рассматривается значение программно-целевого планирования в решении актуальных социально-экономических задач региона.

Провозглашённая государством социальная ориентированность рыночной экономики предполагает создание условий для эффективного использования новых механизмов экономического роста. Однако при этом возникает необходимость соединения основных принципов рыночной экономики с практикой разработки и реализации программ.

Формирование рыночных отношений в социальной сфере включает, в первую очередь, формирование рынка услуг нематериального характера (здравоохранение, культура, образование, отдых и т.п.). Эти услуги удовлетворяют специфические потребности личности, связанные с интеллектуальным и физическим развитием, приобретением определённой профессии или квалификации. В узком экономическом смысле такое потребление можно определить как качественное совершенствование рабочей силы, но, как известно, за это нужно платить много и сразу [1].

В условиях рыночной экономики и развития федеративных принципов устройства страны центр тяжести в решении социально-экономических проблем в большей степени смещается на региональный уровень. Недостаток бюджетных ресурсов как на федеральном уровне, так и на уровне

♦ Аспирант кафедры «Налоги и налогообложение»

субъектов Федерации, требует максимального повышения эффективности использования госсредств в социальных целях.

Современная практика показала целесообразность и эффективность использования в этих условиях программно-целевых методов.

Программы, применяемые для комплексной реализации неотложных и общезначимых для региона социально-экономических задач, должны нацеливаться на максимальную эффективность задействованных средств и характеризоваться конкретными количественными конечными параметрами, достижение которых достаточно для решения проблемы, поставленной программой. Каждая программа должна иметь временные ограничения и адресность, содержать задания конкретным исполнителям и детально разработанную систему управления [2].

Основная координирующая роль в подготовке и реализации целевых программ должна принадлежать региональным исполнительным структурам соответствующих регионов, которым федеральные власти передают соответствующие полномочия и ответственность за состояние и перспективы социально-экономического развития. При формировании и реализации рассматриваемых программ необходимо руководствоваться федеральными законами, президентскими указами, постановлениями и решениями Правительства РФ и соответствующих субъектов Федерации по социальным и экономическим вопросам.

Проблемы, подлежащие программной разработке, составляют лишь небольшую часть от огромного количества проблем социально-экономического развития региона. Важно помнить, что программно-целевой подход не является единственным методом решения региональных социально-экономических вопросов, в связи с чем необходимо определить саму целесообразность использования именно программных методов.

В числе наиболее значимых и актуальных задач для большинства регионов на сегодняшний день:

- стабилизация и улучшение здоровья населения;
- повышения качества жизни граждан;
- повышение уровня и качества образования;
- поддержание и развитие культурного потенциала населения, сбережение национального культурного наследия и пр.

Таким образом, в составе приоритетных социальных региональных проблем отчетливо просматривается их отраслевая структура, что не противоречит принципам программного управления. В данной ситуации необходимо налаживание целенаправленного взаимодействия государственных и негосударственных структур и организаций. Важным условием успешной реализации региональных целевых комплексных программ является реалистичность, достижимость их установок. Завышенность последних может привести к неверным выводам об отсутствии ресурсов для их

достижения, а, следовательно, о нецелесообразности предпринимать какие-либо усилия в этом направлении. Если же отмеченные установки недостаточно масштабны, возможен не менее ложный вывод о том, что проблема лишена остроты и не требует разработки целевой комплексной программы.

С учетом данного обстоятельства в качестве основы для формирования целей региональных комплексных программ наиболее надежно использование показателей минимального потребительского бюджета, скорректированных по конкретным условиям региона (относительный уровень цен на социальные услуги, величина и структура доходов населения относительно среднероссийского уровня и пр.) Применение же показателей социального раздела рационального потребительского бюджета, учитывая имеющуюся и предвидимую дифференциацию уровней жизни различных слоев населения, представляется некорректным. Иными словами, если общероссийский минимальный потребительский бюджет способен выступать отправной точкой для формирования системы федеральных социальных гарантий, то региональный минимальный потребительский бюджет должен стать основой целевой установки для децентрализованных региональных социальных программ, корректирующих федеральные социальные гарантии применительно к специфическим условиям конкретного региона или города.

В Ставропольском крае в рамках приоритетных национальных проектов реализуются такие федеральные целевые программы как, программа «Юг России (2008-2012 гг.)», «Жилище (2002-2010 гг.)», «Развитие образования (2006-2010 гг.) и др.

В целом практика формирования и реализации программ свидетельствует о том, что в условиях рыночной экономики основные принципы программно-целевого планирования могут быть достаточно успешно применены для решения насущных социально-экономических региональных задач.

Список литературы:

1. Копылов Н.В. Проблемы современного развития регионов России. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2000.
2. Кочкаров Р.А. Целевые программы: инструментальная поддержка. – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2007.
3. Приоритеты экономического развития субъектов РФ / В.А. Гуртов, Л.Я. Березин, В.А. Матвеев, С.В. Сигова. – М.: Изд-во «Кучково поле», 2005.
4. Райзберг Б.А, Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002.
5. www.stavropol.stavkrai.ru.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

© Клищ О.С.*

Северо-Кавказский государственный технический университет,
г. Ставрополь

В работе рассмотрена целесообразность и условия применения методов целевого планирования, а также преимущества и недостатки программно-целевого подхода в управлении социально-экономическим развитием региона.

В настоящее время действующие региональные целевые программы направлены на решение насущных задач регионального развития. Цели их разнообразны и определены исходя из реальной социально-экономической обстановки в регионе. В основном программы имеют содержательную концепцию, подробно отражающую современное состояние и основные проблемы развития хозяйства, цели, задачи и федеральную значимость программы, инвестиционную стратегию и научное обеспечение и т.д.

В программах обстоятельно рассматриваются вопросы финансирования мероприятий программы. Активно привлекаются как средства из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, так и средства внебюджетных источников.

В программах находят отражение как опробованные ранее, так и предложенные новые механизмы их реализации. Так предусматриваются следующие формы управления:

- государственный контракт;
- договор о совместной деятельности;
- доленое субсидирование;
- льготное кредитование;
- конкурсный отбор проектов и другие.

Конкретный механизм увязки экономических интересов федерации и ее субъектов видится в широком использовании программно-целевого метода управления экономикой. Главными преимуществами программно-целевого метода являются гибкость и мобильность. В рамках общей системы перспективного и текущего прогнозирования применительно к конкретным условиям геополитического и экономического положения госу-

* Аспирант кафедры «Налоги и налогообложение»

дарства, темпов разгосударствления и приватизации он позволяет как в стадии разработки, так и в стадии реализации федеральных программ учитывать природно-климатические, социально-демографические, экономические, ресурсные и другие особенности территорий, их специализацию в российском и международном разделении труда; развитие межрегиональных и региональных инфраструктурных систем (транспорта, связи, информатики, рыночных институтов), межрегиональных экономических связей, обеспечивающих и стимулирующих региональные структурные сдвиги; изменение отношений собственности и другие факторы.

Программы служат действенным способом соединения саморегулирования рыночной экономики, самостоятельности в принятии решений предпринимателями с государственной поддержкой в решении стратегических проблем освоения базисных инноваций, решении крупных социальных и экологических проблем. Программы являются наиболее эффективным способом реализации стратегии социально-экономического, научно-технического, экологического, регионального развития, обеспечивают концентрацию ресурсов наиболее перспективных и эффективных направлениях развития, помогают преодолевать неизбежно возникающие кризисы и противоречия, обеспечить выход экономики на новый, более высокий уровень [2].

В условиях крайнего дефицита денежных средств, жесткой ограниченности ресурсных возможностей страны и регионов становится неизбежным и необходимым предотвратить их распыление, сосредоточить средства на ключевых направлениях, способных не только удержать экономику на плаву, но и последовательно выводить ее на подъем. Программы представляют эффективный инструмент концентрации и целевой ориентации ресурсов на важнейших направлениях деятельности.

Программирование обеспечивает дополнительный (системный) эффект от концентрации лучших ресурсов на узком поле прорыва, согласования проектов программы взаимодействия сопряженных программ, что повышает эффективность, гибкость и конкурентоспособность экономики в целом. Программный подход ориентирован на работу с проблемами, значит, вся структура управления втягивается в постоянный процесс программирования своей деятельности, приобретая, таким образом, эластичность и способность к изменениям.

Программный подход позволяет сократить разрывы, которые появляются на границах ведомственной компетенции и являются источником организационных конфликтов и рассогласований в работе, а, значит, помогает успешному осуществлению политики социально-экономического развития в регионе [3].

Программно-целевой метод планирования выглядит довольно привлекательным, т.к. позволяет в значительной степени влиять на исследуемую ситуацию. Однако у него есть ряд существенных недостатков:

Методическая незавершенность. К настоящему времени не создано чётких, устоявшихся определений по широкому кругу концептуальных положений разработки и реализации комплексных программ, отсутствует единая точка зрения исследователей на основополагающие понятия программно-целевого планирования и управления, соотношение плана и целевой комплексной программы. Не созданы организационно-управленческие и нормативно-законодательные основы регионального программирования. В результате приходится адаптировать программные методы к уже существующим методам планирования и управления. Всё это существенно ограничивает рамки применения программно-целевого подхода, который наиболее эффективен для решения хорошо изученных проблем, т.к. для них сравнительно нетрудно провести исследование по схеме «цель – система мероприятий – система управления».

Программно-целевое планирование используется, в основном, для совершенствования действующих систем управления, а не для решения новых проблем.

«Забывчивость» систем управления. Имеется в виду ситуация, когда на каком-то этапе своего развития системы управления начинают утрачивать связь с проблемами, для решения которых создавались. Специалисты связывают это с тем, что такая связь первоначально не была учтена в полной мере при создании системы, определении её границ, структуры, функций и т.д. Кроме того, часто наблюдается несоответствие затрачиваемых ресурсов социальной значимости проблемы, что не способствует ее успешному решению. Программы не проходят необходимую объективную экспертизу, содержат завышенные потребности в финансовых и материально-технических ресурсах. Проекты формируются без учета ресурсного потенциала регионов и реальных возможностей государственной поддержки. Зачастую в программах не увязаны показатели подпрограммы (объемы работ и услуг, сроки выполнения, результаты и др.), не определяется способ координации деятельности всех исполнителей [2].

Мало внимания уделяется другим направлениям ресурсного обеспечения:

- комплектованию кадрами;
- материально-техническому снабжению;
- научно-исследовательской работе;
- информационной подготовке.

Отсутствие адекватных методик расчёта экономической эффективности программ. Мероприятия программ не всегда четко обосновываются, поэтому нет уверенности в том, что намечаемые направления реализации

целей во всех случаях являются наилучшими и дают наивысший эффект. В результате невозможно объективно обосновать необходимость создания программы и соответствующей системы управления для решения какой-либо конкретной проблемы. Не проводятся расчеты потребности во всех видах обеспечивающих средств и эффективности их использования. Не организована статистика по выполнению программ. Разработка региональных программ осуществляется в условиях острого дефицита информации и невозможности учета всех объективных факторов на стадии проектирования.

Плохо проработан такой важный вопрос регионального программирования, как оценка эффективности программ. Общая результативность разработки и реализация региональной программы – ее экономическая, социальная, научно-техническая, экологическая и иная эффективность – выражаются конкретными показателями итогов достижения программной цели.

Целесообразность использования в программах различных результативных показателей очевидна.

Во-первых, среди них должны быть сквозные показатели, позволяющие сравнивать различные программы между собой и с показателями по стране.

Во-вторых, следует включать и макроэкономические оценки.

В-третьих, системы установленных показателей, необходимых для определения типов программ – экономических, социальных, экологических и других.

Недостаточная оперативность. Иногда с момента появления проблемы до момента реализации программы по ее решению проходят многие годы, в течение которых обществу наносится невосполнимый ущерб от игнорирования проблемы. Например, десятилетиями замалчивалась проблема охраны окружающей среды, пока, наконец, не были созданы специальные программы. Рано или поздно проблемы всё равно «всплывают на поверхность», однако очевидно, что чем раньше та или иная проблема будет обнаружена и решена, тем больший ущерб удастся предотвратить. Неправильно устанавливаются сроки завершения программ и отдельных мероприятий.

Таким образом, минусы программно-целевого планирования связаны с недостаточно разработанной научно-правовой базой по данному вопросу. Следовательно, для оптимизации процесса программно-целевого планирования необходимы дальнейшие и более глубокие научные разработки в этой области.

Список литературы:

1. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2007.

2. Райзберг Б.А, Лобко Л.Е. Программно-целевое планирование и управление. – М.: ИНФРА-М, 2002.

3. Самофалова Е.В. Государственное регулирование национальной экономики: Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2007.

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

© Клищ О.С.*

Северо-Кавказский государственный технический университет,
г. Ставрополь

Рассматривается применение программно-целевого метода как инструмента улучшения инвестиционного климата региона (на примере Ставропольского края).

Текущее состояние экономики России свидетельствует о повышении интереса прямых и корпоративных инвесторов к осуществлению долгосрочных капитальных вложений в российские предприятия. Однако, к существовавшим ранее рискам корпоративного управления на отечественных предприятиях, прибавились риски регионального управления. Следовательно, перед инвестором, намеренным инвестировать предприятия конкретного региона, стоят вопросы комплексной оценки уровня и эффективности социально-экономического развития региона.

Применение программно-целевого метода планирования в значительной степени упрощает контакты инвестора с органами исполнительной власти региона, а также служит основой для комплексного решения региональных проблем, уменьшения диспропорций территориального развития, повышения конкурентоспособности региона.

При рассмотрении вопроса улучшения инвестиционного климата региона программно-целевой метод планирования является одновременно и механизмом достижения целей регионального развития различных уровней. На начальном этапе производится структуризация и формирование системы целей, что позволит более эффективно распределить ограниченные инвестиционные ресурсы, разработать проекты в разных сферах повышения конкурентоспособности региона. На завершающем этапе про-

* Аспирант кафедры «Налоги и налогообложение»

граммно-целевого планирования происходит формирование системы краевых целевых программ. При этом целевые программы должны разрабатываться не по отраслевому принципу, а по направлениям стратегического развития [4].

Формирование единой системы регионального планирования во взаимной связи федеральных и региональных аспектов развития позволят обеспечить единство целевых и отраслевых программ для достижения стратегических целей и решения задач развития страны в целом и регионов. При соблюдении перечисленных выше условий стратегия социально-экономического развития регионов РФ определит на федеральном уровне наиболее приоритетные направления для разработки соответствующих целевых программ с учетом особенностей развития территорий.

В стратегии социально-экономического развития Ставропольского края определены цели социально-экономического развития региона на долгосрочную перспективу, разработаны комплексные целевые программы, реализующие программно-целевой метод повышения инвестиционной привлекательности конкретных отраслей и сфер региона.

Наиболее приоритетными направлениями для вложения инвестиций в Ставропольском крае являются:

- производства и виды деятельности, специализирующиеся на переработке сельскохозяйственной продукции, а также предприятия химической и нефтехимической отрасли;
- производства, обеспечивающие глубокую переработку сырья и снижение энергоёмкости производства;
- высокотехнологичные производства;
- производства и виды деятельности, базирующиеся на использовании уникальных местных сырьевых ресурсов, и производства, обеспечивающие экологическую безопасность региона.

Одним из перспективных механизмов повышения инвестиционной привлекательности региона может служить формирование залогового фонда Ставропольского края. Предлагается использовать для залоговой базы имущество и землю под объектами недвижимости и с/х назначения, которые находятся в собственности региона и недостаточно эффективно используются. Цель создания залогового фонда – привлечение инвестиций в экономику края и использование залежных земель в качестве залоговых финансовых инструментов. Региональный залоговый фонд может выступить дополнительным гарантом возврата инвестиций [6].

В крае имеются также способы государственной поддержки инвестиций, к которым можно отнести:

- субсидирование части процентной ставки по кредитам банков;
- предоставление кредитов за счет средств краевого бюджета для реализации перспективных инвестиционных программ и проектов;

– предоставление налоговых льгот, государственных гарантий.

В целях реализации федеральной программы Правительство РФ приняло постановление об организации особой экономической зоны Кавказские Минеральные Воды. Планируется, что создание ОЭЗ приведет к прямому притоку инвестиций в размере около 49 млрд. руб., основная часть которых будет вложена в течение первых 3 лет в строительство новых туристских объектов. Формирование ОЭЗ окажет значительное положительное влияние на экономику региона в целом. Резко увеличившийся поток туристов придаст дополнительный динамизм смежным отраслям. Поднимется престиж региона, что откроет дополнительные возможности привлечения инвестиций и на территории, не включенные в ОЭЗ. С учетом мультипликационного эффекта суммарный объем инвестиций, полученных благодаря созданию ОЭЗ, ожидается в размере 110 млрд. руб., из которых порядка 25 млрд. руб. составят вложения иностранных инвесторов. Зоны регулируемого развития являются важнейшими механизмами реализации стратегических приоритетов развития региона, заложенных и в стратегии, и в программе социально-экономического развития края [5].

Развитие финансовой инфраструктуры региона предполагает, прежде всего, развитие региональных финансовых рынков и связанных с ними форм финансового посредничества. В существующих условиях для экономики края важную роль играет формирование и развитие небанковских кредитных организаций, таких как кредитные кооперативы, общества взаимного кредитования и др.

Программный подход позволил проводить планомерную работу по созданию более благоприятного предпринимательского климата в Ставропольском крае, осуществлять мониторинг влияния программных мероприятий на динамику показателей работы субъектов малого предпринимательства, контролировать исполнение намеченных планов [5].

Одним из важнейших аспектов региональной инвестиционной политики является развитие инфраструктуры инновационной системы.

Основными направлениями инновационной политики в Ставропольском крае являются:

- обеспечение прогрессивных структурных преобразований в экономике;
- выявление отраслевых проблем, решение которых требует развития инновационной деятельности Ставропольского края;
- формирование инновационных краевых целевых программ для оказания государственной поддержки субъектам инновационной деятельности;
- проведение конкурсов и других форм реализации инновационных программ и проектов в интересах Ставропольского края и Российской Федерации в целом;

- создание и развитие инфраструктуры инновационной деятельности;
- осуществление мер по поддержке отечественной инновационной продукции на международном рынке и развитие внешнеэкономической инновационной деятельности;
- обеспечение взаимодействия учреждений науки, образования, промышленных и финансово-кредитных организаций в развитии инновационной деятельности [2].

По итогам участия в Московском международном салоне инноваций и инвестиций и Днях высоких технологий в Санкт-Петербурге ставропольские организации, представившие на международный конкурс свои инновационные и инвестиционные проекты, получили наибольшее число наград среди регионов России, что позитивно сказалось на имидже Ставрополя, как инновационно-активного региона России.

Однако на настоящем этапе развития края существующие элементы инвестиционной, финансовой и инновационной инфраструктур региона действуют не согласованно. Необходима активная работа по развитию и совершенствованию межрегиональных и международных интеграционных процессов в образовательной, научной, производственной сферах.

Необходимо создать инновационную систему, которая будет способствовать формированию инновационных технологических кластеров. Комплекс мероприятий по их развитию предусмотрен в проекте Программы социально-экономического развития края на 2008-2010 гг. Учитывая, аграрную специфику региона, наличие необходимой сырьевой базы, трудовых ресурсов, высокий уровень научного потенциала, ведущие региональные кластеры будут сформированы в агропромышленном и химическом секторах экономики.

Таким образом, применение программно-целевого метода планирования в качестве инструмента повышения инвестиционной привлекательности региона способствует интеграции и координации всех уровней управления, ресурсов коммерческих и некоммерческих организаций, создаёт условия для получения измеримых результатов социально-экономической политики и, в конечном итоге, способствует повышению эффективности управления конкурентоспособности региона.

Список литературы:

1. Закон СК «Об инвестиционной деятельности в Ставропольском крае» от 01.10.2007 г., № 55-КЗ.
2. Закон СК «Об инновационной деятельности в Ставропольском крае» от 13.03.2004 г., № 13-КЗ.
3. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003.

4. Райзберг Б.А, Лобко Л.Е. Программно-целевое планирование и управление: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002.
5. www.stavinwest.ru.
6. www.spstav.ru.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ)

© Корниенко Е.Л.♦

Уральский институт бизнеса, г. Челябинск

В докладе представлены тенденции развития и возможности повышения конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства Челябинской области через формирование их эффективного функционирования на основе кластерного подхода.

Конкурентоспособность субъектов малого предпринимательства (далее – СМП) региона и страны в целом – понятие достаточно широкое, определяемое исходя из целого ряда составных частей (основные: ВВП и ВРП на душу населения, производительность труда, занятость, вклад в общем объеме налоговых поступлений), которые дополняют друг друга, обеспечивают устойчивый экономический рост и повышение благосостояния населения страны в условиях интеграции в глобальное экономическое пространство [2].

В июне 2007 г. в Европейском союзе (ЕС) вступило в силу новое техническое законодательство в области регистрации (Registration), оценки (Evaluation), разрешения (Authorisation) и ограничения (Restriction) химических веществ (REACH).

Регламент REACH распространяется на химические вещества сами по себе, в препаратах (смесях) и в составе изделий и применяется ко всем химическим веществам, изготавливаемым в ЕС или ввозимым на территорию ЕС производителем или импортером в количестве 1 тонны и более в год [8, 9].

Под действие регламента попадают отрасли:

- химическая промышленность (производство органических и неорганических веществ, лаков и красок, полимеров);

♦ Старший преподаватель кафедры «Финансы и бухгалтерский учет»

- нефтехимическая промышленность;
- черная и цветная металлургия;
- текстильная промышленность;
- электронная промышленность;
- целлюлозно-бумажная промышленность;
- автомобильная промышленность.

Таким образом, Регламент REACH № 1907/2006:

- учреждает Европейское Химическое агентство (ЕХА), возглавляя на него ответственность за реализацию основных аспектов REACH;
- создает условия свободного доступа к информации о веществах, их опасных свойствах, рекомендациям по управлению рисками от использования химических веществ;
- вводит новую классификацию химических веществ;
- устанавливает обязательные процедуры регистрации, а в случае наличия риска для здоровья людей или окружающей среды получения разрешений, ограничения или запрета на размещение продукции на рынке ЕС;
- возлагает ответственность за оценку рисков и опасности химических веществ на промышленность;
- определяет правила проведения оценки данных и минимизирует необходимость повторного тестирования веществ;
- отменяет ряд ранее действовавших регламентов ЕС [8, 9].

Таким образом, перед предприятиями вышеуказанных отраслей возникает острая необходимость в разработке ряда технических руководств и актов информационно-рекомендательного характера, что на сегодняшний день процедура достаточно трудоемкая и финансово- затратная не только для СМП, но и для крупных предприятий Российской Федерации.

В Челябинской области в настоящее время существует возможность, в части государственной поддержки СМП региона через утверждение очередной областной целевой программы (на 2009-2011 гг.), отличительной особенностью которой является введение дополнительных разделов следующего содержания «Возмещение затрат по оплате услуг по сертификации и (или) другим формам подтверждения соответствия» [7].

Однако данного комплекса мер недостаточно для формирования и развития конкурентоспособного и эффективного инновационного потенциала СМП региона. В рамках исследования автора, предлагается развитие СМП на основе кластерного подхода [1, 3].

В данном случае, для СМП представляется интеграция на микроуровне по видам экономической деятельности, т.е. в виде хозяйственных блоков – кластеров, включающих фирмы и организации, связанные выпуском конечной продукции и географическим положением. При этом географическую близость следует рассматривать как место накопления социально-

го и человеческого капитала, научного, инновационного и производственного потенциалов. Только при наличии такого сочетания кластеры оказываются устойчивыми, системно эмерджентными и конкурентоспособными (рис. 1) [1, 3, 5, 6].

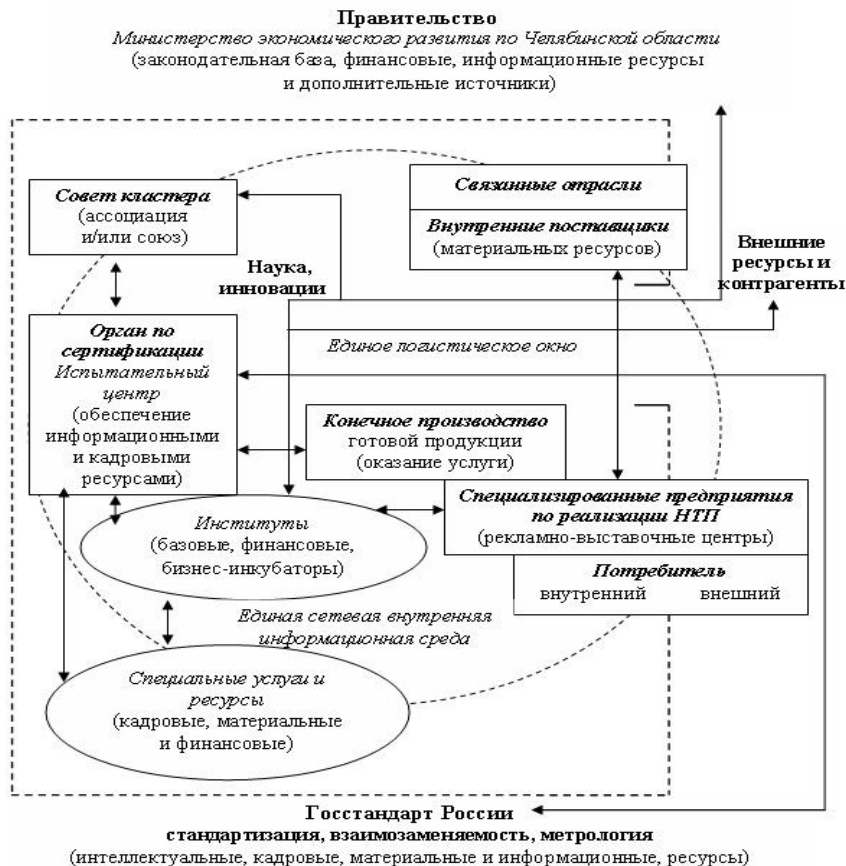


Рис.1. Общая структура кластера по видам экономической деятельности (отраслям)

Таким образом, кластеры формируют так называемые стратегические группы (альянсы) для достижения стратегически существенных целей, которые являются для них взаимовыгодными, а именно:

- возможности получения технологии и (или) производственных способностей;
- получению доступа к определенным рынкам;

- сокращению финансового риска;
- обеспечению конкурентоспособного паритета [3].

Такая модель позволяет охватить широкий спектр действующих и создаваемых предприятий по разработке и производству новой и конкурентоспособной продукции.

Учитывая значительное влияние крупного бизнеса на развитие среднего и малого, автором предусматривается включение в структуру кластера и предприятий крупного бизнеса.

Таким образом, развитие малого бизнеса на основе кластерного подхода, предполагает тесное сотрудничество не только самих СМП, но и целого ряда прочих предприятий и организаций, так как:

- Государственный стандарт Российской Федерации (Ростехрегулирование РФ);
- Правительство РФ (в лице федерального, регионального и местного самоуправления);
- Независимые органы по сертификации (осуществление деятельности, которых должно осуществляться независимо и на основании действующего законодательства не только Российской Федерации, но и законодательства Европейского Союза, что особенно важно для предприятий занимающихся экспортом продукции в Европу);
- Ассоциации и союзы (членство в которых должно быть доступно и равно);
- Крупные, средние и малые предприятия и организации.



Рис. 2. Этапы развития менеджмента качества [4]

Эффекты от деятельности кластеров имеют место как на уровне отдельных или нескольких его элементов (внутренний эффект), так и на уровне экономики региона или страны (внешний эффект). Внутренний эффект обусловлен синергетикой, проявляющейся при взаимодействии участников кластера. Одним из внешних эффектов действия кластера является переход на новый уровень управления менеджмента качества, иерархия развития которого представлена на рис. 2., что в свою очередь способствует развитию конкурентоспособных производств.

Таким образом, внешние и внутренние эффекты формирования и развития экономических кластеров приводят к двум интегральным преимуществам: повышению конкурентоспособности экономики и возможность скоординировать механизмы согласования интересов власти и бизнеса при разработке региональной стратегии развития. При этом на всех уровнях развития и организации производств необходимо обеспечение равного условия доступа к ресурсам для стимулирования инновационного потенциала, как отдельного предприятия, вида экономической деятельности, отрасли, региона и страны в целом.

Список литературы:

1. Дюран, Б. Одел, П. Кластерный анализ. [Текст]: Пер. с англ. / Под. ред. А.Я. Боярского. Предисловие А.Я. Боярского. – М.: Статистика, 1977. – 128 с.
2. Синк, Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение [Текст]: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. В.И. Данилова-Данильяна. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с. Ред. литературы по экономике и управлению 1985, by John & Sons, Inc. – ISBN 0-471-89176-2. – Перевод изд. «Прогресс», 1989. – ISBN 5-01-001773-3.
3. Стратегический менеджмент / Под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2006. – 496 с.
4. Круглов, М.Г. Менеджмент качества как он есть // М.Г. Круглов, Г.М. Шишков. – М.: Эксмо, 2007. – 544 с. – ISBN 978-5-699-21090-9.
5. Монастырский Е.А. Инновационный кластер // Инновации. – 2006. – № 2 (89). – С. 38-43.
6. Porter, Michael E. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors: with a new introduction [Текст]: Originally published – New York: Free Press, 1980. – 398 p. – ISBN 0-684-84148-7.
7. <http://www.econom-chelreg.ru/> [Электронный ресурс].
8. <http://www.gosstandart.gov.by/> [Электронный ресурс].
9. <http://www.rspp.ru/> [Электронный ресурс].

ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОЕ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

© Кохановская И.И.[♦], Зотова С.П.[♥]

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета, г. Стерлитамак

Малое предпринимательство представляет собой сферу приоритетных социально-экономических интересов государства. Главная задача системы государственного регулирования развития малого предпринимательства заключается в создании благоприятной среды для эффективного функционирования предпринимательских структур. В целях обеспечения экономического роста и перестройки структур экономики государство постоянное контролирует и решает проблемы малого предпринимательства – как на федеральном, так и на региональном уровне.

Формирование рыночных отношений в Российской Федерации выдвинуло перед учеными-экономистами и специалистами ряд сложных теоретических и практических проблем, требующих всестороннего научного исследования. Среди них особое место занимают вопросы управления процессами развития предпринимательства – как одного из ключевых звеньев становления рыночной экономики. Попытка форсированного использования опыта стран с развитой рыночной системой без учета российских реалий и специфических особенностей субъектов федерации не привела к желаемым результатам: утрачена управляемость экономикой, снижена предсказуемость реакции субъектов рынка на проводимые преобразования, растет поляризация групп населения, сужается сфера материального производства в промышленности и сельском хозяйстве, ухудшаются условия жизни населения.

Проблема развития предпринимательства в отдельно взятом регионе приобрела особое значение в связи с тем, что региональные органы управления становятся в полной мере ответственными за эффективное использование социально-экономического потенциала территории, за прогресс в обеспечении стабилизации экономики и развитие рыночных отношений на благо населения. Это предъявляет новые требования к системам управления в решении задач экономики и повышению роли предпринимательства с целью не только достаточного обеспечения потребно-

[♦] Доцент кафедры Экономики и управления, кандидат экономических наук, доцент

[♥] Студентка 4 курса ОДО

стей региона и обеспечении устойчивого развития, но и участия в формировании российского бюджета [3].

Реформирование экономики в Российской Федерации требует необходимости учета влияния переходного периода на эволюцию предпринимательства. Под переходной экономикой здесь понимается такая динамическая нестационарная система хозяйствования, в которой происходят разнонаправленные процессы преобразования сложившегося социально-экономического и технологического уклада на основе постепенной и неуклонной замены атрибутивных его элементов на новые, присущие принципиально иному социально-экономическому и технологическому укладу, когда формируются, сочетаются и взаимодействуют разные типы общественных хозяйств.

Сущность предпринимательства включает три составляющие: роль человеческого фактора, условия его реализации, комплекс элементов и ресурсов внешней среды, вовлекаемых человеком в предпринимательскую деятельность. Предпринимательство связано с личностными характеристиками человека и отражает особенности его экономического поведения. Условия реализации человеческого фактора включают в себя экономическую свободу, ответственность и инновационную направленность деятельности [2].

Предпринимательство относится к системам высокой сложности, состоящей из множества взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга базисных элементов (подсистем) и связей первого порядка, исключение любого из которых приводит к изменению или прекращению функционирования всей системы. В числе подобных базисных элементов необходимо учитывать следующие подсистемы: управление; результат (доход, прибыль, социально-экономический эффект); риск, неопределенность; экономическую свободу; комплекс ответственности; систему мотивов; предприимчивость; систему личностных характеристик; роль государства; состояние экономики; систему ресурсных потенциалов; менталитет общества; общественно-политическую ситуацию в регионе; межгосударственные отношения, оказывающие влияние на региональное развитие [3].

Социальная организация предпринимательства отражает интегральные особенности принятой стратегии развития экономики, форм управления и степень государственного участия, уровень использования созданного ранее экономического потенциала, а также менталитет населения региона. Неустойчивость экономического развития в переходном периоде способствует естественной поляризации населения региона по отношению к предпринимательской деятельности, что позволяет классифицировать возникновение следующих групп: отрицающая необходимость этого вида

деятельности; индифферентная (не участвующая); содействующая; латентные предприниматели; активные непосредственные участники.

Социологические исследования сферы предпринимательства в экономике региона выявили закономерность группировок признаков, характеризующих ее структуру и состояние, что позволило условно выделить семь типов социальной организации предпринимательства: субэтнический; элитарный; инновационный; рутинный; люмпенский; поликультурный; глобальный и описать их характеристики.

Нами выявлены следующие мотивы поведения людей, входящих в группу: профессиональные; должностные и властные интересы; жизнеобеспечивающие; познавательные; интеграционные [1].

В процессе формирования предпринимательство проходит несколько этапов своего развития, которые определяют соответствующий тип организации. Нами выделены основные этапы формирования предпринимательства, в числе которых выделены:

- латентная форма (до 1987 г.);
- этап зарождения (1987-1992 гг.);
- этап первичного развития (1992-1996 гг.);
- предпринимательство как фактор поддержки экономических преобразований (1996-1998 гг.);
- посткризисный период (1998-2001 гг.);
- предпринимательство – фактор эффективных экономических реформ (2001-2005 г.);
- поликультурное предпринимательство (начало 2006 г.).

Детальный анализ факторов и условий развития предпринимательства, по нашему мнению, показывает нецелесообразность распространения единой ее формы организации на всю территорию Российской Федерации в силу значительной вариации особенностей развития административно-территориальных образований. В этой связи возникает необходимость представления субъектам федерации определенной свободы действий в формировании региональной модели предпринимательства в границах федеративной концепции.

В условиях переходного периода обоснование путей развития предпринимательства в значительной степени предопределяет последующую эффективность функционирования всей экономической системы региона. Это обстоятельство вызывает необходимость разработки научного инструментария, позволяющего с достаточной достоверностью и обоснованностью исследовать многосценарную динамику развития с выходом на варианты последствий принимаемых решений для их анализа и выбора.

Ситуационный анализ выбора возможных стратегий развития предпринимательства в регионах показывает следующие альтернативные варианты:

- политика пассивного поведения;
- замораживание сложившегося положения;
- вариант развития на основе привлечения отечественных и зарубежных инвестиций;
- стратегия активного действия, прорыва на более высокий уровень развития экономики региона с использованием инновационных подходов.

Анализ возможных сценариев осуществления концепции программы активного развития показывает четыре варианта ее осуществления: 1) инициатива предпринимательских структур; 2) инициатива правительства; 3) коалиция правительства с предпринимателями; 4) регуляторные меры в сочетании с политикой сотрудничества.

В условиях повышения экономической самостоятельности республик и регионов Российской Федерации, а также превращения предпринимательства в реальный фактор развития экономики возникает необходимость во введении понятия, оценке и прогнозировании предпринимательского потенциала региона (республики). Под предпринимательским потенциалом региона понимается уровень использования возможностей упорядоченной совокупности территориальных ресурсов, организационно-правовых форм, методов хозяйствования и национальных стереотипов экономического поведения населения в осуществлении эффективной предпринимательской деятельности [4].

Структура предпринимательского потенциала региона может быть представлена четырьмя группами составляющих элементов [1]:

1. ресурсной;
2. имиджевой;
3. национально-этнографической;
4. управленческой.

Необходимым условием эффективности управления процессами развития предпринимательства является организация информационного обеспечения органов управления и субъектов хозяйственной деятельности. Решение этой проблемы весьма актуально и может быть осуществлено на базе создания региональной системы мониторинга предпринимательства. В настоящее время предпринимательство учитывается в общем массиве данных статистической отчетности и представлено, как правило, укрупненными показателями. За пределами массива остаются детальные показатели, раскрывающие причины формирования этих укрупненных

показателей и позволяющие провести анализ многих других сторон предпринимательской деятельности.

В настоящее время следует констатировать, что проведенные институциональные преобразования, необходимые для создания эффективной рыночной экономики и повышения стандартов жизни населения, не адекватны социально-экономическим изменениям и требуют существенной корректировки [3].

Основы формирования новой экономики базируются на формировании региональной модели экономики инновационного типа, которая требует разработки ряда новых механизмов управления.

Экономика инновационного типа – особый тип стратегической организации экономики региона, характеризующийся преимущественной ориентацией на создание, распространение и использование инноваций в предпринимательстве, а также наличием эффективных социальных и экономических механизмов постоянного воспроизводства инновационных возможностей, обеспечивающих поддержание устойчивого развития и высокие стандарты жизни населения.

В модели экономики инновационного типа используются следующие элементы: региональная инновационная система; инновационная политика; инновационная сфера; инновационный потенциал; инновационная инфраструктура; инновационный комплекс; координационный совет; архитектура экономики; критические технологии.

Таким образом, генеральная цель формирования модели – вовлечение в хозяйственный оборот научно-технического, инновационного и предпринимательского потенциала региона и создание на этой основе адаптируемой конкурентоспособной и высокоэффективной экономики, обеспечивающей устойчивость развития и высокие стандарты жизни населения на долговременную перспективу.

Список литературы:

1. Исянбаев М.Н., Кохановская И.И. Формирование муниципальной системы экономического мониторинга малого предпринимательства. – Уфа: Гилем, 2004. – 140 с.
2. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 454 с. (Серия «Высшее образование»).
3. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. – М.: Наука, 2004. – 258 с.
4. Чапек В.Н. Экономика организаций малого предпринимательства. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2004. – 384 с.

ОСОБЕННОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

© Кохановская И.И.[♦], Нигматуллина Р.Ш.[♥]

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного
университета, г. Стерлитамак

Рыночная экономика предъявляет ряд требований, одним из которых является формирование благоприятной предпринимательской среды, однако, масштабы нашей страны таковы, что решение этой задачи только на федеральном уровне невозможно, – необходим учет территориальных различий в экономическом и других аспектах жизнедеятельности. Конкретные внешние условия предпринимательской деятельности также формируются в регионах, принятие важнейших хозяйственных решений переносится на мезоуровень – на уровень отдельных и территорий.

Характерной тенденцией экономического развития нашей страны является повышение самостоятельности отдельных регионов в формировании хозяйственной и социальной политики.

Основой территориального разделения труда является дифференциация географических условий, неравномерность распределения природных ресурсов и рабочей силы. Территориальные условия оказывают особенное влияние на малое предпринимательство в силу его ориентации на потребности местного, то есть локального рынка. В научной литературе и повседневной практике такие понятия как регион, территория, региональный комплекс, экономический район часто употребляются как синонимы. Несмотря на сходство этих понятий, следует, однако, более четко определить эти важнейшие категории и выделить те их черты, которые играют существенную роль при формировании предпринимательской среды. Такая задача особенно важна в нынешних условиях, когда происходит переход от отраслевого принципа государственного регулирования экономики к территориальному [7].

В рамках административно-территориальных образований (областей, городов, районов и др.) созданы все необходимые органы власти и управления: представительские, исполнительные, правоохранительные, статистики и информационного обеспечения, финансово-кредитная система, специальные службы (налоговая, санитарная и др.).

[♦] Доцент кафедры Экономики и управления, кандидат экономических наук, доцент

[♥] Студентка 5 курса ОДО

Существующая система административно-территориальных образований претерпевает значительную трансформацию, объективно обусловленную необходимостью перехода от отраслевого принципа управления к региональному принципу. Этот процесс еще далеко не завершен, однако законодательная основа функционирования субъектов Российской Федерации и местных органов управления уже сейчас предполагает значительные права органов управления административно-территориальных образований в создании благоприятных условий для предпринимательской деятельности. Это касается, в частности, возможности установления различного рода налоговых льгот, выбора форм стимулирования предпринимательской активности, предоставления заказов местным предприятиям по удовлетворению государственных потребностей [3].

Именно выделение регионов по признаку административно-территориальных образований наиболее существенно при рассмотрении проблем формирования региональной политики в области предпринимательской деятельности. Здесь сосредоточены законодательно закрепленные права по применению экономических, правовых и организационных рычагов воздействия на субъекты предпринимательской деятельности.

В настоящее время возрастает необходимость в реализации региональных целевых комплексных программ, так как в условиях отхода от отраслевого принципа руководства центр тяжести в достижении национальных целей переносится в регионы. В то же время значительные различия в экономическом и социальном развитии субъектов Российской Федерации не дают возможности Правительству РФ ограничиться влиянием на этот уровень территориальных образований. Объектом региональной политики, проводимой центром, может быть крупный ареал, включающий несколько субъектов Российской Федерации. Осуществляемые в последние годы целевые государственные программы поддержки отдельных отраслей, депрессивных регионов, строительства жилья для военных и мигрантов и другие, носят межрегиональный характер и финансируются из федерального бюджета [2].

В значительной степени отвечает требованиям программно-целевого подхода Федеральная Программа поддержки малого предпринимательства, реализуемая преимущественно на региональном уровне. Целевыми ориентирами этой программы являются увеличение занятости, создание конкурентной среды, развитие предпринимательской культуры, увеличение доходной базы бюджетов. Однако объектом разработки подобных программ служат, как правило, административно-территориальные образования [1, 3].

Проанализировав критерии выделения регионов, необходимо подчеркнуть значение существующего административно территориального деления для процессов государственного регулирования развития предприни-

мательства в регионах, так как именно на этом уровне сосредотачиваются правовые, ресурсные, а также властные полномочия в создании и регулировании предпринимательской активности. Исходя из этого, на наш взгляд, правомерно считать административно-территориальные единицы как объектами регионального управления, так и объектами региональной политики в сфере предпринимательства.

Усиление роли нижних звеньев территориальной структуры управления в стимулировании предпринимательской деятельности характерно для всех развитых стран, однако порядок разделения сфер деятельности и степень реальной самостоятельности местных органов власти существенно различаются. Это, прежде всего, зависит от того, является ли данное государство федеративным или унитарным. Среди других факторов следует назвать пространственные масштабы страны, уровень развития экономики, актуальность проблемы отсталости отдельных регионов, степень этнической однородности [1].

Страны с унитарным государственным устройством (Франция, Дания, Швеция) используют в большей мере централизованную схему управления развитием предпринимательства в регионах. Финансовые и юридические полномочия местных органов власти жестко регламентированы: для реализации местных проектов требуется разрешение и финансовая помощь «сверху». Однако в последние годы происходит процесс расширения участия местных администраций в оценке и поддержке перспективных предпринимательских проектов [2].

Высокая степень централизации в системе поддержки развития предпринимательства характерна и для небольших, этнически однородных стран – Ирландии, Греции, Португалии. В этих условиях возможна универсализация методов развития предпринимательства в отдельных частях страны, облегчен финансовый и управленческий контроль. Низкий уровень экономического развития, значительная дифференциация в развитии отдельных районов влекут за собой необходимость увеличения роли центральных ведомств в стимулировании предпринимательской активности в отдельных депрессивных территориях. Недостаток собственных ресурсов не позволяет местным администрациям решать весь комплекс возникающих проблем, необходимо перераспределение ресурсов и концентрация усилий на отдельных целевых программах [2].

Наибольшая децентрализация в стимулировании создания благоприятной предпринимательской среды в регионе наблюдается в странах с федеративным устройством, географически протяженных, с высокой степенью дифференциации этнического состава населения (США, Канада, Германия, Великобритания). В программах регионального развития существенная роль отведена обеспечению формирования конкурентной среды, причем средства на поддержку малого и среднего предпринимательства на-

правляются как из федерального, так и местных бюджетов. Для таких стран типичным является разделение полномочий между центральными и местными органами власти. Центральное правительство отвечает в первую очередь за финансовое обеспечение программ (предоставление субсидий, гарантий при получении кредитов, налоговых льгот) и жестко контролирует работу местных администраций по предоставлению финансовой помощи за счет федеральных ресурсов [4].

Администрации регионов сосредотачивают свои усилия на обеспечении благоприятных условий для предпринимательской деятельности. Сюда относятся консалтинговая и информационная поддержка начинающих предпринимателей, помощь в переобучении и повышении квалификации, организация бизнес-инкубаторов, обеспечение посреднических функций при установлении контактов отдельных фирм с различными контрагентами как внутри страны, так и за ее пределами.

Учитывая существенную роль инновационного предпринимательства в обеспечении поступательного развития экономики, его поддержка осуществляется на всех иерархических уровнях. Основным ограничителем в программах помощи является недостаточность финансовых ресурсов.

Российскую Федерацию по всем признакам следует отнести к группе стран, для которой оптимальной является децентрализованная система стимулирования предпринимательской активности. Федеративное устройство, огромная территория с различными социально-экономическими условиями жизни, наличие депрессивных территорий, высокая степень этнической неоднородности предопределяет необходимость переноса центра тяжести по управлению развитием предпринимательства в регионы [4].

В этой связи необходимо сформулировать особенности региона как сферы предпринимательской деятельности [1, 5, 6].

1. Социально-экономическая сущность региона представляет собой систему отношений по обеспечению воспроизводственных процессов в рамках конкретной территории. Воспроизводственная составляющая региона и место в ней малого предпринимательства требует особого внимания и поэтому будет рассмотрена специально.

2. Региональная хозяйственная система возникает и развивается на основе сосредоточенных на ограниченной территории реальных и потенциальных ресурсах, количество и качество которых обуславливают характер производственной специализации региона и позволяют обеспечить реализацию экономических и социальных целей развития.

3. Регион является открытой экономической и социальной системой, обменивающейся продукцией, ресурсами, информацией с другими территориальными системами и зависящей от экономических и социальных систем более высокого уровня. Изолированное определение оптимальной

внутрирегиональной структуры производства принципиально невозможно, так как локальный оптимум в ряде случаев может приходить в противоречие с общегосударственным оптимумом. Рациональная структура территориальной хозяйственной системы должна определяться с народнохозяйственных позиций с учетом места региона в общественном разделении труда и межрегионального взаимодействия.

4. Региональная экономическая система представляет собой совокупность субъектов хозяйствования с разными масштабами деятельности, входящими в состав отдельных отраслевых подсистем. Они совместно используют природные, материальные, финансовые и трудовые ресурсы региона, обеспечивая реализацию экономических и социальных целей развития данной территории.

5. Региональная экономика как сложное функциональное образование имеет многоцелевой характер функционирования. Выделяют три группы целей регионального экономического развития: общегосударственные, региональные, частные. На наш взгляд, для обеспечения устойчивого экономического развития всех территориальных образований и повышения жизненного уровня приоритет должен принадлежать общегосударственным целям.

6. Системный подход к исследованию региона как части экономического комплекса страны определяет принцип исследования перспектив его развития как единого целого. Регион как сложная система отличается наличием многочисленных звеньев и сложным характером взаимосвязей между ними, наличием разнообразных проблем, подлежащих решению. Это требует выделения в рамках региональной хозяйственной системы относительно обособленных подсистем, которые распределяют общесистемную нагрузку.

Список литературы:

1. Кохановская И.И. Малое предпринимательство и пути повышения его эффективности на муниципальном уровне. Монография. – М.: Высшая школа, 2005. – 116 с.
2. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 454 с. (Серия «Высшее образование»).
3. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под общ. ред. Е.Г.Ясина и др. – М.: Новое издательство, 2004. – 268 с.
4. Мишин В.И. Основные тенденции и этапы развития малого предпринимательства в России: Сборник трудов «Современные проблемы развития экономики России». – М.: ВЗЭФИ, 2003.
5. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. – М.: Наука, 2004. – 258 с.

6. Ходов Л. О структуре малого бизнеса и особенностях его мотивации // Вопросы экономики. – 2002. – № 7. – С. 147-151.

7. Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. – 2001. – № 4. – С. 65-83.

ПРОБЛЕМАТИКА РЕШЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ

© Мартыненко О.Г.♦

Межрегиональная академия управления персоналом,
г. Киев, Украина

В статье рассматривается такой актуальный вопрос, как экономическая и социальная дифференциация развития региона. Автор раскрывает данную проблематику через анализ региональных программ развития государств, имеющих сходную социальную, экономическую и политическую контрастность. В статье предпринимается попытка привлечь внимание к усиливающейся роли региона в экономике, а так же показать влияние региональной идентичности на экономико-политическое устройство.

Отличительной чертой развития бывших советских государств конца 90-х годов, стала сложившаяся тенденция регионализации экономического и социального развития. Объективные предпосылки для этого возникли еще в 80-е годы, когда начали формироваться процессы индустриализации и урбанизации в большинстве регионов СНГ.

На сегодняшний день проблема регионального развития остается одной из самых сложных в макроэкономике. Данное явление приводит к дифференциации экономической и социальной составляющих, усиливая эффект периферии и центра. С этой целью в статье будут рассмотрены примеры решения в разных государствах региональной проблемы диспропорций через реализацию программ развития [7, С. 12].

Изучением проблематики развития регионов, а также их влияния на макроструктуру страны занималось многие ученые: Т.Т. Авдеева, Р.В. Бабун, В.А. Воротилов, А.Л. Гапоненко, А.А. Горбунов, А.Г. Гранберг, Б.М. Гринчель, Б.С. Жихаревич, В.Г. Игнатов, Н.П. Кетова. Это спо-

♦ Аспирант

собствовало накоплению большой теоретической и практической базы для исследования проблемы регионализации.

В условиях глобализации, регион стал отдельной экономической и социальной единицей, произошла актуализация региональной идентичности [8, С. 94-101]. Этот феномен хорошо прослеживается в много региональных в экономическом, социальном, культурном и политическом понимании регионах. Например, Европейский Союз (ЕС), который приобрел название «Европа регионов», преследуя цели достижения равномерности в социальном и экономическом развитии стран участниц, старается выровнять баланс 250 своих регионов. Одним из индикаторов отсутствия указанного баланса является увеличение населения ЕС на 20 % в 2007 году, притом, что рост общего показателя ВВП составил 5 %, приблизительно 106 млн. евро. Другой показатель региональной диспропорции это ВВП на душу населения. Около 85 % населения ЕС проживает на территориях, где данный показатель ниже 75 % от среднего по стране [3, С. 56]. Большая часть регионов, ЕС является так называемыми субрегионами первой категории (по классификации ЕС), то есть находящимися на стадии социально-экономического реформирования. С этой целью ЕС уделяет огромное внимание созданию еврорегионов основанных на трансграничном регионализме. По мнению специалистов ЕС, это позволит улучшить использование внутренних резервов новых территорий и будет способствовать хозяйственному развитию.

Однако, в результате долгой политики, восточные еврорегионы так и не смогли продемонстрировать сращение социальных и хозяйственных связей и преодоление имеющегося разрыва. Политика в приграничных районах сохранила свой административный, иерархичный и бюрократичный характер. Следует отметить, что в Восточных территориях ЕС весьма сильную роль сыграла так называемая социальная память приграничного населения. Местный патриотизм оказал сопротивление большинству попыток «регионализировать» местное природопользование и политику управления. Как будет показано далее, такое региональное явление имеет место и в других государствах.

В России и Украине свободные экономические зоны получили широкое распространение в качестве инструментов развития региональной инфраструктуры и экономики. Отличительная черта данных зон от региональных европейских образований заключается в том, что СЭЗ рассматриваются как возможный шлюз между экономически развитым рынком и рынком, находящимся в стадии становления.

Так же как и европейский союз, Украина и Россия не учли особенности региональных экономических и социальных структур. В результате СЭЗ этих государств приобрели устойчивые депрессивные тенденции. Так, например, экономическая интеграция региона, сложившаяся истори-

чески, может создавать противоположный полюс развития в экономике страны. Было установлено, что большая часть экспортных потоков из Западных областей Украины направлена в страны ЕС, в то время как экономический центр страны ориентирован в направлении ЕЭП [5, С. 18]. Области, прилегающие к границам ЕС, такие Волынская и Тернопольская имели высокую степень экономической интеграции в ЕЭП 78 % и 46 % соответственно. При этом, Западный регион Украины размещает шесть из двадцати созданных свободных экономических зон и территорий приоритетного развития.

Украинские СЭЗ не принесли ожидаемого результата, несмотря на то, что именно приграничные зоны должны способствовать развитию интеграционных процессов. Зоны со специальным режимом превратились в территории легализации ввезенного из-за рубежа капитала. Одним из примеров может служить показатель бюджетной эффективности (отношение предоставленных государственных льгот к объемам налоговых поступлений в бюджет). Данный показатель Закарпатской СЭЗ составил 11 % в 2007 году, в то время как это же показатель СЭЗ «Славутич» киевской области составлял 4 %. Последняя привлекает 38 % общего объема ПИИ в страну, что на 2 млрд. долл. больше, чем в Закарпатской СЭЗ.

Такой феномен не случаен, а лишь является фактом самопроизвольных изменений в системе региональных экономик. Напомним, что СЭЗ создавались в Украине с целью ликвидации депрессивных регионов и отраслей, повышения инвестиционной привлекательности и расширения возможности евроинтеграции. Но как результат западные территории страны по-прежнему остаются дотационными, их доля в ВВП составляет менее 3 %.

Еще один фактор, который не был учтен при создании СЭЗ в западных областях Украины – это социальный. Дело в том, что население западных областей страны имеет самый высокий показатель трудовой миграции за рубеж. В силу этого, западные регионы получают огромные потоки миграционного капитала около 3,5 млрд. дол. по официальным каналам и около 21,3 млрд. дол. по не официальным (это одна четвертая ВВП Украины. прим. автора) [2, С. 42]. Данные средства обуславливают режим, не способствующий размещению иностранного капитала. С одной стороны отток трудовых ресурсов не позволяет развивать производство в регионе. С другой стороны молодое поколение располагая трансфертами из-за рубежа стремиться развивать частный бизнес, опять таки не в сфере производства. Этому так же способствует региональная ментальность, характеризующаяся склонностью к ведению домашнего хозяйства. Фактически, депрессивные отрасли производства, не нашедшие заинтересованность у региональных бизнес структур, предлагаются иностранному инвестору.

В отличие от Украины, Россией был использован принцип сочетания выгодного географического положения региона и минимизация затрат на его инфраструктурное обустройство, для отбора будущих зон со специальным экономическим режимом. Особенностью создания зон в России было то, что до принятия закона «Об иностранных инвестициях в РСФСР» [1] практика создания СЭЗ сводилась к беспорядочной раздаче льгот и привилегий отдельным районам. Массовая раздача в начале 90-х годов зональных преференций отдельным территориальным образованиям без четких на то критериев, спровоцировала волну самопроизвольного возникновения новых зональных структур, когда та или иная территория (город, область, морской порт, центр науки или просто российская глубинка) объявляла о принятии ею соответствующего статуса. В 1991 г. около 150 регионов добивались образования на своих территориях свободных зон [4, С. 22].

Другая проблема, связанная с созданием и функционированием зон со свободным экономическим режимом в России, стала «гигантомания». Создание зон на больших территориях, соответствующих территориям субъектов Федерации и превышающих 10 тыс. кв. км. – СЭЗ «Янтарь», «Ингушетия» и др. Если мы обратимся к зарубежному опыту по созданию и эффективному функционированию СЭЗ, то произведенные расчеты показывают, что: для полного обустройства 1 кв. км экспортопроизводящей зоны требуются вложения порядка 40-45 млн. дол. США; для полного обустройства таможенно-торговой зоны требуются вложения порядка 10-15 млн. дол. США [6, С. 1]. Становится очевидным, что администрация, например, Читинской области, заявившая о намерении создать СЭЗ на всей территории – 432 тыс. кв. км, или Алтайский край – 262 тыс. кв. км – не сможет обеспечить адекватное развитие зоны.

Приведенные примеры решения проблем продемонстрировали отсутствие взвешенной модели регионального развития. Организованные процессы трансформации в регионах проходили без учета факторов окружающей среды (экономические, политические, культурные) и поведения в ней акторов (юрисдикция/власть, ответственность, ресурсы, цели). Попытка выяснить причины неудачной региональной политики в том или ином случае помогла определить роль региональной идентификации. Другими словами, как общность того или иного региона способна влиять на отношения государство-регион, а в некоторых случаях и менять принцип экономического устройства региона. Подводя итог, можно сказать, что на фоне проникающей глобализации, сглаживания границ между общностями, территориями, экономиками не происходит. Регион становится все более и более обособленной единицей, где процессы исторического развития плотно замыкаются на системе воспроизводства.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изменениями от 21 марта, 25 июля 2002 г., 8 декабря 2003 г.).
2. Гайдуцкий А.П. Миграционный капитал в развивающихся странах. – Киев. 2008. – С. 268.
3. Килиенене А. Социально-экологическое развитие регионов ЕС // Социс. – 2006. – № 8.
4. Лапин Н.И. Регион, его статус и функции в российском обществе: теоретико-методические основы исследования // Социологические исследования. – 2006. – № 8.
5. Мартыненко О.Г. Анализ экономической интеграции регионов Украины в контексте многовекторности геоэкономических интересов // Научные труды. – Выпуск 76. – Т. 89. – 2008.
6. Смородинская Н. Туманно будущее свободных зон // Экономика и жизнь. – 1997. – № 12. – С. 1.
7. Хамазина Г.Р. Социальное время перемен: взгляд из региона // Социс. – 2004. – № 9.
8. Шматко Н.А., Качанов Ю.Л. Территориальная идентичность как предмет социологического исследования // Социс. – 1998. – № 4. – С. 94-101.

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

© Полушкина Т.М.♦

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева,
г. Саранск

Опубликовано при финансовой поддержке

РГНФ № 07-02-23201 а/в

**«Оценка эффективности государственной поддержки
развития АПК»**

Пытаясь понять причины современного состояния аграрного сектора экономики, обсуждая при этом роль и значение регулирующего воздействия государства на тенденции его развития, мы пришли к выводу, что российский аграрный сектор (как, впрочем, и других стран) обязан оста-

♦ Доцент кафедры Государственного и муниципального управления, кандидат экономических наук

ваться объектом государственной протекционистской политики. При этом государственный протекционизм должен восприниматься обществом как естественная компенсация неизбежных потерь аграрной сферы экономики в условиях рынка. Очень важно, чтобы сегодня в российском обществе пришло понимание, что сельское хозяйство – это не «черная дыра», где не хотят работать, а только требуют все больше и больше финансовых вливаний со стороны государства. Российские крестьяне – трудолюбивые люди, над которыми у нас в стране очень долго и не совсем удачно экспериментировали (сталинские реформы, коллективизация, хрущевско-брежневские эксперименты, реформы 90-х г.). Государство должно создать цивилизованные «правила игры» для их труда, позволяющие вести нормальную обеспеченную жизнь. Государственная поддержка должна быть поставлена в центре всей системы мер по выводу сельского хозяйства из катастрофы.

Необходимо искать оптимальные формы и методы воздействия государства на аграрный рынок, построения системы взаимодействия между властью, бизнесом и крестьянством, причем делать это незамедлительно и на всех уровнях: федеральном, региональном и муниципальном.

В этой связи определенный интерес представляет опыт регулирования сельского хозяйства на региональном уровне, в частности, в одном из регионов РФ, а именно в Республике Мордовия.

В Республике Мордовия более 40,5 % населения проживает в сельской местности в 1290 сельских поселениях. Это 343,8 тыс. человек, из них 27,5 тыс. работают в сельскохозяйственном производстве, создавая более 20 % валового внутреннего продукта. От состояния дел в агропромышленном комплексе республики напрямую зависит уровень и качество их жизни.

Регион относится к зоне рискованного земледелия. Природно-климатические условия дают возможность достаточно успешно развивать в республике сельское хозяйство, специализирующееся на производстве зерновых культур, картофеля, сахарной свеклы, овощей, животноводческой продукции.

В годы реформ сельское хозяйство Республики Мордовия, как и других регионов Российской Федерации, испытало значительный спад. Кризисные явления отразились на производстве всех без исключения видов продукции аграрного сектора, объемы выпуска которой серьезно сокращались на всем протяжении 90-х годов. Начиная с 1992 года, в республике замедляются темпы роста объемов производства сельскохозяйственной продукции, с 1994 года происходит резкое падение указанных показателей. В первую очередь это коснулось производства картофеля, свеклы, мяса, молока, овощей. Причины этого спада известны. Это, прежде всего, резкое снижение мер регулирующего характера со стороны государства, диспаритет цен, потеря управляемости отраслью и т.д.

Уже к середине 90-х годов в республике в ответ на практическое бездействие федеральных властей начали предприниматься первые самостоятельные шаги по выравниванию ситуации в агропромышленном комплексе. На первом этапе сельскому хозяйству республики был придан особый приоритетный статус, были разработаны приоритеты аграрной политики, выработана достаточная законодательная база. В 2001 году принят закон Республики Мордовия №63-З от 21.12.2001 «О государственной поддержке сельского хозяйства» (далее – Закон о государственной поддержке), ряд постановлений Правительства РМ. В этих документах определены цели и задачи и основные направления поддержки аграрного сектора на региональном уровне. Как то: правовое обеспечение регулирования; формирование конкурентной среды на аграрных рынках; поддержка устойчивости развития АПК, создание условия для адаптации товаропроизводителей к рыночным условиям и пр.

Данные направления реализуются на практике при помощи конкретных мер регулирующего характера. Основная роль в государственном регулировании сельского хозяйства Республики Мордовия принадлежит финансовым инструментам и, прежде всего, субсидированию. Выделение субсидий осуществляется из республиканского бюджета и местных бюджетов. Закон о государственной поддержке закрепляет следующие категории субсидий:

1. Субсидии сельскохозяйственным товаропроизводителям – юридическим лицам и крестьянским фермерским хозяйствам. Сюда относятся субсидии на:

- компенсацию части затрат по производству и реализации молока;
- компенсацию части затрат по содержанию, воспроизводству и реализации скота на мясо заготовительным и перерабатывающим предприятиям, зарегистрированным на территории РМ, а также сельскохозяйственным производителям, ведущим откорм КРС;
- на реконструкцию животноводческих помещений;
- поддержку племенного животноводства, элитного семеноводства, средства химизации, страхование посевов;
- на возмещение разницы в процентных ставках по полученным кредитам в кредитных организациях Российской Федерации.

2. Субсидии владельцам личных подворий. Сюда относятся субсидии на:

- компенсацию части затрат по приобретению зернофуража;
- компенсацию части затрат по осеменению скота;
- компенсацию части затрат по ветеринарному обслуживанию скота и зоотехническому обслуживанию скота;
- закуп телок не старше 5 лет в сельхозпредприятиях и личных подворьях граждан для обновления дойного стада.

3. Пособия владельцам личных подворий. Сюда относятся пособия за:
 - реализацию мяса КРС, свиней, молока заготовительным и перерабатывающим предприятиям, зарегистрированным на территории РМ,
 - реализацию нетелей и телок юридическим лицам и крестьянским (фермерским) хозяйствам для обновления дойного стада,
 - содержание в личных подворьях дойного стада и свиноматок сверх установленного минимума.

4. Иные социальные выплаты населению в целях поддержки сельского хозяйства, куда относятся доплата к государственной стипендии, ежемесячное денежное пособие молодым специалистам агропромышленного комплекса, единовременное денежное пособие гражданам, переселяющимся в сельскую местность.

Важной выгодной особенностью мер поддержки сельскохозяйственного товаропроизводителя на уровне РМ является их стимулирующий характер к увеличению производства продукции и повышению его эффективности, поскольку получение субсидий становится возможным только после достижения определенного объема производства (производство молока на одну корову, средноточный вес животных, количество приплода и т.п.).

Как результат продуманной аграрной политики следует рассматривать тот факт, что в сельском хозяйстве республики в последние 7 лет наблюдается экономический рост, объем валовой продукции увеличился на 30 %, или с 8,7 млрд. руб. до 18,6 млрд. руб. Уровень производства 1990 г. в настоящее время восстановлен по молоку на 68 %, по мясу – на 69 %.

Способствует увеличению производства сельскохозяйственной продукции и уникальная система межбюджетных отношений, действующая в республике в последние годы. В составе доходов сельских поселений предусматривается финансовая помощь в виде дотаций из районного бюджета за поставленное с территории данного поселения сельскохозяйственного сырья для переработки на предприятия перерабатывающей промышленности, расположенные на территории Республики Мордовия, что в конечном итоге способствует активному пополнению бюджетов муниципальных образований жителями сел – владельцами ЛПХ. Размер дотации при этом определяется пропорционально доле поставленного на переработку молока и мяса в фактически уплаченной сумме налогов на прибыль и на доходы физических лиц предприятиями промышленной переработки в республиканский бюджет.

Фактическое выделение дотации, выплачиваемой в зависимости от выполнения социально-экономических показателей развития производится пропорционально выполнению основных показателей социально-экономического развития сельских территорий, исходя из их плановой доли в общей сумме дотаций в зависимости от выполнения производст-

венных показателей, в том числе объема закупок скота и молока от личных подсобных хозяйств граждан.

Широкое применение в качестве одного из инструментов государственного регулирования аграрной сферы экономики в Республике Мордовия нашло льготное кредитование. Так, в 2005 г. 10 % выделенных из бюджета республики средств было предоставлено предприятиям АПК и гражданам в виде субсидий на частичное возмещение уплаченных процентов за пользование кредитами. Система сельскохозяйственного кредита республики была сформирована в середине 90-х годов, когда в результате экономического кризиса значительно снизились объемы государственного финансирования аграрной сферы. Основой системы сельскохозяйственного кредита республики долгое время были ГУП Республики Мордовия «Развитие села» и ГУ Республики Мордовия «Мордовская продовольственная корпорация», незначительная роль в системе отводилась государственному инвестиционному кредитованию.

Кроме этого, в республике в целях улучшения условий жизни на селе принят ряд мер по активизации инвестиционной деятельности, направленной на восстановление и развитие социальной и инженерной инфраструктуры сельских населенных пунктов.

Для развития сельских территорий в РМ достаточно широкое применение нашел программно-целевой метод, реализуются следующие программы:

- «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы в Республике Мордовия (постановление Правительства Республики Мордовия от 7.03.2008 № 79);
- «Социальное развитие села до 2010 года» (постановление Правительства Республики Мордовия от 31.12.2002 года № 620);
- «Развитие физической культуры и спорта, туризма и формирование здорового образа жизни населения Республики Мордовия на 2002-2006 годы» (постановление Правительства Республики Мордовия от 27.11.2001 года № 567);
- «Развитие средств телефонной связи в сельской местности Республики Мордовия в 2002-2006 годах» (постановление Правительства Республики Мордовия от 28.06.2001 года № 297);
- Республиканская целевая программа «Жилище» (постановление Правительства Республики Мордовия от 16.07.1997 года № 298, продлена постановлением Правительства от 22.03.2001 года № 120);
- Программа развития образования Республики Мордовия на 2002-2006 гг. (постановление Правительства Республики Мордовия от 04.03.02 г.).

Еще одним инструментом регулирования сельскохозяйственного производства в Республике Мордовия является стимулирование руководите-

лей сельскохозяйственных предприятий. Данный инструмент ориентирован лишь на часть сельскохозяйственных предприятий – государственные унитарные предприятия. Премирование руководителя государственного унитарного сельскохозяйственного предприятия производится ежемесячно, в зависимости от суммы дотаций, которая причитается сельскохозяйственному предприятию. Размер премии составляет 5 % от суммы дотаций, которые получило предприятие в расчетном месяце. Основанием для начисления премии является поступление суммы причитающихся дотаций в распоряжение предприятия. По итогам работы за год руководителю предприятия также начисляется вознаграждение за прирост чистых активов предприятия.

С сентября 2005 года Республика Мордовия активно включилась в реализацию приоритетного национального проекта «Развитие АПК». ПНП «Развитие АПК», по сути, это кредитный механизм государственного регулирования развития аграрной сферы экономики, дающий новые возможности для восстановления и развития аграрного производства.

Реализация ПНП «Развитие АПК» в Республике Мордовия осуществляется на основании Соглашения о сотрудничестве по реализации ПНП от 20.02.2006г., заключенного между Министерством сельского хозяйства РФ и Правительством РМ.

Анализируя итоги работы общественного сектора в условиях реализации приоритетного национального проекта, следует отметить, что в сельхозпредприятиях республики производство молока к уровню 2005 года увеличилось на 21,8 %, его закупки – на 25,3 %, производство мяса скота и птицы – на 35,2 %, закупки – на 36,2 %. Наибольший рост наблюдается в производстве яиц – на 85 %. Продуктивность дойного стада возросла на 903 кг по сравнению с 2005 г. или на 32,6 %.

СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ СТОИМОСТИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

© Правдивко З.С.*

Хабаровская государственная академия экономики и права,
г. Хабаровск

Проанализирована структура стоимости жилищно-коммунальных услуг, предоставляемых жителям Дальнего Востока с выделением энергетической составляющей, обозначена зависимость тарифов на ЖКУ и цен на энергоресурсы.

* Ассистент кафедры Статистики

Коммунальный сектор Дальнего Востока является неотъемлемой частью социально-экономической инфраструктуры, деятельность которой обеспечивает комфортные условия проживания. От уровня его развития зависит степень удовлетворения потребностей населения в жилищно-коммунальных услугах. Однако состояние коммунального сектора экономики ДВ характеризуется как критическое, поскольку в течение последних десятилетий по сравнению с другими регионами страны он рассматривался в большей степени с маргинальных позиций, как в финансовом обеспечении, так и технико-технологическом обслуживании.

Огромная пространственная протяженность и неоднородность (социально-экономическая и природная) территории региона обуславливают повышенные затраты на содержание и развитие производственной и социальной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса, следствием чего выступает высокая стоимость предоставляемых услуг. Следует отметить, что темпы роста тарифов на ЖКУ на территории региона опережают аналогичные среднероссийские показатели. Помимо высокой стоимости, данному росту содействует и низкая платёжеспособность населения – непосредственного потребителя услуг.

Объективным условием роста тарифов является повышением стоимости ресурсов, потребляемых предприятиями жилищно-коммунального комплекса в процессе производства и предоставления жилищно-коммунальных услуг. В свою очередь, ресурсоснабжение, как один из основных видов деятельности предприятий ЖКХ, заключается в подаче потребителям необходимого количества электрической энергии, питьевой воды, газа, тепловой энергии и горячей воды в безопасном и непрерывном режиме.

В стоимостной структуре ЖКУ, оказываемых жителям ДВ, подавляющая доля (79,8 %) приходится на ресурсоснабжение [1]:

- водоснабжение и водоотведение – 13,7 %;
- тепловая энергия на отопление и горячее водоснабжение – 45,6 %;
- газоснабжение – 12,05 %;
- содержание жилищного фонда – 20,2 %.

Принимая во внимание значительную степень зависимости тарифов на коммунальные услуги от цен на основные энергоресурсы, в том числе на газ, уголь, нефтепродукты, становится принципиально важным проанализировать всю структуру жилищно-коммунальных услуг, выделив отдельно электроэнергию и газ. Эти ресурсы, с одной стороны, представляют собой отдельные виды коммунальных услуг, а с другой – их стоимость в значительной мере входит в стоимость других ЖКУ (отопление, горячее и холодное водоснабжение). При этом важно, что стоимость электроэнергии и газа регулируется иначе, чем стоимость остальных жилищно-коммунальных услуг.

По сравнению с международной практикой доля содержания жилищного фонда в структуре жилищно-коммунальных платежей в России невелика. В мировой практике она достигает до 50 % [2]. Отчасти подобная структура стоимости ЖКУ у нас в стране связана с климатическими условиями и большой энергетической неэффективностью сектора. Но главная причина состоит в том, что плата за содержание жилищного фонда в настоящее время отражает только текущие затраты (и то в недостаточном объеме) и частично затраты на капитальный ремонт, но не включает в себя оплату земли, накоплений на восстановление и капитальные ремонты, страхование. Переход к полной оплате содержания жилищного фонда приведет к увеличению размера оплаты в несколько раз.

Электроэнергия и газ, помимо непосредственного потребления населением, используются в значительных масштабах в производстве и предоставлении практически всех жилищно-коммунальных услуг. Газ служит основным топливом при производстве тепловой энергии, электроэнергия – основа жизни любого населенного пункта. Без электричества не будет работать котельная, снабжающая теплом, остановится насосная станция, подающая воду.

Так, например, в стоимости услуг водоснабжения и водоотведения стоимость электроэнергии составляет около 30 %. В стоимости тепловой энергии на долю электроэнергии приходится 7 %, а в расходах на содержание жилищного фонда – около 10 %. Газ также потребляется в ЖКХ как напрямую потребителями, так и косвенно, через электроэнергию и тепловую энергию. Доля источников, работающих на газе, в производстве тепловой энергии составляет 60 %. Стоимость газа в цене на тепло, производимое от источников, работающих на газе, составляет 35 %. Доля электроэнергии, производимой от газовых источников, составляет 50 %. Стоимость газа в стоимости электроэнергии от газовых источников составляет 35 %. После выделения газа и электроэнергии из прочих жилищно-коммунальных услуг, структура стоимости ЖКУ меняется следующим образом:

- электроэнергия (прямое и косвенное потребление, за вычетом доли газа) – 14,7 %;
- водоснабжение – 9,6 %;
- тепловая энергия (без электроэнергетической и газовой составляющей) – 32,8 %;
- газ (прямое и косвенное потребление) – 24,7 %;
- содержание жилищного фонда (без электроэнергетической составляющей) – 18,2 %.

Как видно из скорректированной структуры стоимости ЖКУ (рис. 1), газ и электроэнергия в совокупности составляют значительную часть этой стоимости – более 39 %, в отличие от начальных 22 %.

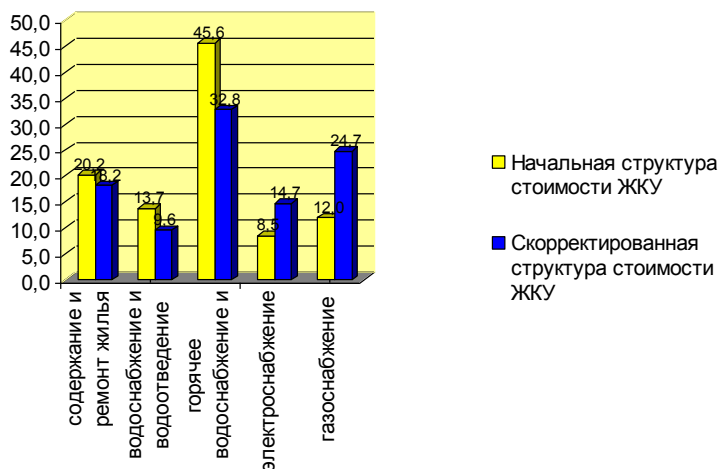


Рис. 1. Структура стоимости жилищно-коммунальных услуг по ДФО в 2007 г.

Поскольку цены на газ и электроэнергию, с экономической точки зрения, ЖКХ являются внешними переменными (т.е. их динамика определяется процессами регулирования тарифами на электроэнергию и газ по всем видам экономической деятельности), они представляют собой две основные составляющие стоимости жилищно-коммунальных услуг из трёх. Третьей составляющей являются собственные расходы в отрасли – это расходы предприятий ЖКХ на все остальные производственные нужды, кроме газа и электроэнергии. Собственные расходы отражены в структуре стоимости жилищно-коммунальных услуг скорректированными значениями долей водоснабжения и водоотведения, тепловой энергии и содержания жилищного фонда.

Список литературы:

1. Дальневосточный федеральный округ в 2007 году: Стат. сб. / Хабаровскстат. – Хабаровск, 2008. – 137 с.
2. Теория и практика реформы жилищно-коммунального комплекса: Аналитический доклад / Под общ. ред. С.Б. Сиваева. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2003.

ФОНД НЕДВИЖИМЫХ ПАМЯТНИКОВ ИСТОРИИ И КУЛЬТУРЫ В СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РЕГИОНА

© Скуридина Ю.Б.*

Томский государственный архитектурно-строительный
университет, г. Томск

**Исследование выполнено при финансовой поддержке
РГНФ № 08-02-64204 а/Т**

**«Разработка методики оценки инвестиционной приоритетности
недвижимых памятников истории и культуры
на основе комплексного анализа их ценности и рисков утраты»**

В статье охарактеризованы функции, выполняемые фондом недвижимых памятников истории и культуры в региональной социо-эколого-экономической системе, а также рассмотрены факторы, оказывающие влияние на фонд объектов культурного наследия региона и на отношения, связанные с его сохранением и использованием.

Значимой частью национального богатства государства является недвижимое имущество. Среди всего многообразия объектов недвижимости можно выделить здания и сооружения, которые, помимо функциональных, обладают социо-культурными потребительскими свойствами [1]. Такие объекты наделены действующим отечественным законодательством статусом недвижимых памятников истории и культуры (объектов культурного наследия общества) [2]. Следует отметить, что социо-культурные свойства недвижимых памятников включают несколько составляющих, а именно: гносеологические свойства, свойства источника эмоционально-эстетического воздействия и коммуникативные свойства.

Совокупность памятников как специфических объектов недвижимости, а также как специфических экономических благ [2], на наш взгляд, можно рассматривать в качестве фонда объектов культурного наследия. Учитывая территориальную закреплённость памятников, как и любых других объектов недвижимого имущества, можно говорить о фонде недвижимых памятников истории и культуры региона.

Фонд недвижимых памятников истории и культуры занимает важное место в региональной социо-эколого-экономической системе. Под социо-эколого-экономической системой региона мы понимаем «неразрывное

* Старший преподаватель, аспирант. Научный руководитель профессор кафедры «Экономика строительства» Томского государственного архитектурно-строительного университета, доктор экономических наук Т.Ю. Овсянникова

единство территориально обособленных, взаимосвязанных и взаимозависимых социальной, экономической и природной систем региона, в которых осуществляются все социальные, экономические и природохозяйственные процессы» [3, С. 111].

В социальной подсистеме социо-эколого-экономической системы региона фонд недвижимых памятников истории и культуры выполняет несколько функций. Во-первых, благодаря присущим объектам культурного наследия гносеологическим свойствам (то есть свойствам подлинных источников исторической, технологической и эстетической информации о жизни и деятельности людей предшествующих поколений) он содействует интеллектуальному развитию отдельного человека, росту человеческого капитала в обществе в целом. Кроме того, фонд объектов культурного наследия способствует формированию представлений современников об образе и стиле жизни, системе ценностей, исторически свойственных данной социальной группе, обществу, народу, то есть, оказывает влияние на «... формирование знаний и убеждений больших групп людей, и, в конечном итоге, на их социальное поведение» [4, С. 7]. В основе этой функции лежат коммуникативные свойства недвижимых памятников истории и культуры как объектов, при посредстве которых происходит общение между современниками и людьми предшествующих поколений.

Отдельные подсистемы социо-эколого-экономической системы региона очень тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. В связи с этим, такая функция фонда объектов культурного наследия, как создание внешней и внутренней среды жизнедеятельности человека, реализуется и в социальной, и в экологической подсистемах. Она заключается в том, что благодаря своим функциональным свойствам памятниковые объекты создают необходимые материальные условия для жизни и различных аспектов деятельности отдельного человека и для существования общества в целом. Кроме того, объекты, составляющие фонд недвижимых памятников формируют внешнюю (городские силуэты, виды, пейзажи) и внутреннюю (внутренняя среда жилых и нежилых помещений) среду обитания человека. Принимая во внимание наличие у значительной доли памятников эмоционально-эстетических свойств, можно утверждать, что фонд недвижимых памятников истории и культуры гармонизирует, а, следовательно, делает психологически более комфортной урбанизированную среду обитания современного человека, что непосредственно сказывается на психологическом климате в обществе в целом.

В основе функций, выполняемых фондом объектов культурного наследия общества в экономической подсистеме социо-эколого-экономической системы региона, лежит сущность недвижимых памятников как экономических благ. Как экономические блага объекты, составляющие фонд недвижимых памятников используются представителями современ-

ного общества для непосредственного удовлетворения потребностей отдельных индивидов и общества в целом, в качестве объекта регионально-го рынка недвижимого имущества, а также в качестве капитала.

Итак, выполняя перечисленные выше функции, фонд объектов культурного наследия оказывает воздействие на социальные, экономические и природохозяйственные процессы, протекающие в регионе. Но и сама социо-эколого-экономическая система, в свою очередь, оказывает на него существенное влияние. Это влияние реализуется через комплекс факторов, внешних по отношению к фонду объектов культурного наследия. Внешние (экзогенные) факторы, тем или иным образом воздействующие на фонд недвижимых памятников истории и культуры и отношения, связанные с его сохранением и использованием представлены на рис. 1.

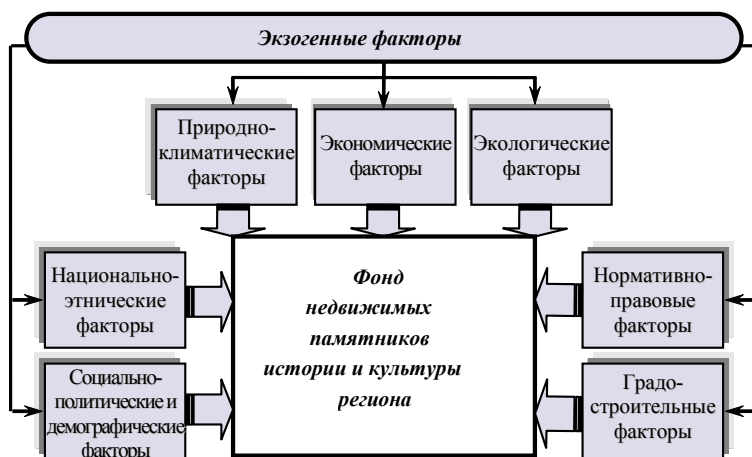


Рис. 1. Экзогенные факторы, оказывающие влияние на фонд недвижимых памятников истории и культуры и отношения, связанные с его сохранением и использованием

Следует отметить, что все представленные на рисунке факторы, очень тесно взаимосвязаны. Охарактеризуем каждый из них более подробно.

Природно-климатические факторы представляют собой факторы природной среды, не связанные с деятельностью человека, но оказывающие непосредственное влияние на фонд объектов культурного наследия. Среди природно-климатических факторов следует выделить, прежде всего, температурно-влажностный режим, характерный для данного региона и влияющий на продолжительность жизненного цикла объектов культурного наследия, периодичность проведения ремонтно-реставрационных работ и выбор строительных материалов, необходимых для их осуществления.

Помимо температурно-влажностного режима, важными природно-климатическими факторами, являются стихийные бедствия природного характера (горные обвалы, сели, землетрясения и т.п.); абразия берегов и оползневые процессы; подтопление паводковыми и грунтовыми водами, не являющиеся результатом деятельности человека; биопоражения; лесные пожары.

В отличие от природно-климатических, экологические факторы носят антропогенно обусловленный характер, являясь результатом взаимодействия общества и окружающей среды. В качестве экологических факторов, оказывающих наибольшее влияние на состояние фонда объектов культурного наследия, следует отметить загрязнение воздушного бассейна; загрязнение территорий памятников отходами (бытовыми, строительными, промышленными); транспортную вибрацию; подтопление грунтовыми, паводковыми или техногенными водами, произошедшее в результате деятельности человека; бесконтрольное наращивание культурного слоя; распашку территорий памятников, техногенные катастрофы.

Социально-политические и демографические факторы представляют собой комплекс факторов, обусловленных уровнем развития и самоорганизации общества. Эта группа факторов включает уровень жизни населения региона, его демографическую структуру, уровень преступности, степень политической стабильности и т.п.

Национально-этнические факторы обусловлены сохранением, развитием и взаимодействием национально-этнических традиций в обществе. Наглядным примером воздействия национально-этнических факторов на региональный фонд недвижимых памятников истории и культуры являются разрушения объектов культурного наследия общества, либо их повреждения в результате национально-этнических конфликтов. Другое проявление влияния этой группы факторов – исчезновение культур малых народов в мультинациональных государствах.

Следующей группой факторов, оказывающих существенное воздействие на фонд недвижимых памятников истории и культуры являются экономические факторы, т.е. факторы, обусловленные развитием производственно-хозяйственной системы региона и связанными с этим процессами размещения производительных сил и населения.

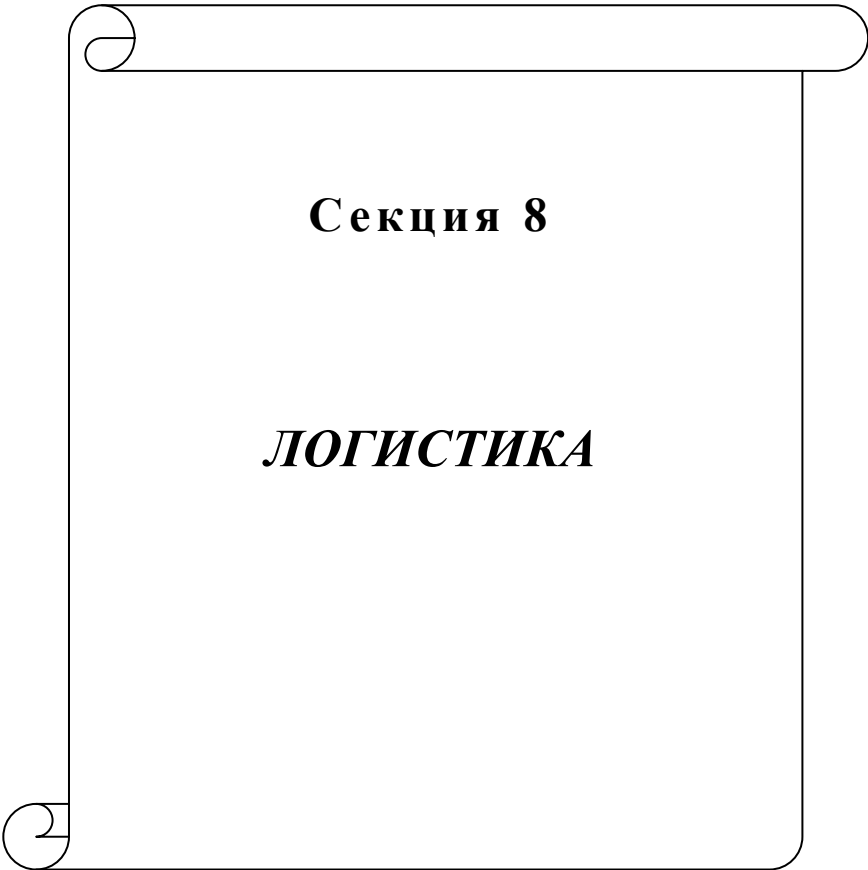
В последнее десятилетие всё более значимое влияние на фонд объектов культурного наследия оказывают градостроительные факторы, связанные с пространственным развитием территории региона, функциональным зонированием и развитием объектов градостроительной деятельности. Влияние градостроительных факторов может выражаться в визуальном нарушении ландшафтов, нерегламентированной застройке, освобождении участков, занимаемых недвижимыми памятниками истории и культуры под новое строительство.

Нормативно-правовые факторы связаны с качеством существующей нормативно-правовой базы и отлаженностью механизмов её применения. Следует отметить, что в нормативно-правовой базе, действующей в сфере охраны и использования недвижимых памятников истории и культуры в настоящее время, существуют некоторые пробелы, затрудняющие деятельность по охране объектов культурного наследия общества, т.е. отрицательно сказывающиеся на состоянии фонда недвижимых памятников истории и культуры регионов.

Для регулирования влияния вышеперечисленных факторов необходимо совершенствование организационно-экономического механизма управления фондом объектов культурного наследия и процессами его использования в экономическом пространстве региона. Такой организационно-экономический механизм должен представлять собой совокупность организационных структур, методов и инструментов воздействия органов регионального управления на фонд недвижимых памятников истории и культуры с целью его сохранения и эффективного использования.

Список литературы:

1. Овсянникова, Т.Ю. Особенности недвижимых объектов культурного наследия как экономических благ / Т.Ю. Овсянникова, Ю.Б. Скуридина // Вестник Томского государственного университета. – 2008. – № 312. – С. 139-145.
2. Российская федерация. Законы. Федеральный закон от 24 мая 2002 года № 73 ФЗ. Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации // Консультант Плюс: Справочно-правовая система. [Электронный ресурс].
3. Овсянникова Т.Ю. Инвестиции в жилище / Т.Ю. Овсянникова. – Томск: Изд-во Том. гос. архитектур. - строит. ун-та, 2005. – 379 с.
4. Кулемзин А.М. Охрана памятников в России (спецкурс) / А.М. Кулемзин. – Томск: Издание МУ «Томск исторический», 1999. – 170 с.

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal top bar and a vertical left bar. The top-left and bottom-left corners are rolled up, showing the back of the scroll.

Секция 8

ЛОГИСТИКА

СТАТИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

© Агеносов А.В.[♦], Щербина Е.Ю.[♥]

Гуманитарный университет, г. Екатеринбург

Актуальной проблемой для большинства предприятий является оптимизация наличия сверхнормативных товарных запасов и издержек, связанных с их хранением. Причем оптимальным условием для ведения бизнеса является минимальный уровень запасов при полном обеспечении производства необходимыми компонентами. Зарубежная и отечественная практика показывают, что эффективное руководство предприятием базируется на применении нормативных методов управления запасами (УЗ). В качестве нормы нередко используют прогнозные и экспертные оценки уровня запасов. Прогнозная оценка – специфицированная норма запаса, которая является результатом экстраполяции статистических данных отчетного периода, которые трудно «очистить» от имевшихся недостатков в организации процессов снабжения и реализации. Это приводит к завышению определяемых значений норм запаса. Надёжная экспертная оценка, основанная на современных интеллектуальных методах извлечения знаний из данных, представляется нам пока как инструмент будущего.

Более эффективным является нормирование запасов на основе статистических методов, обуславливающих устойчивость полученных данных и выявляющих тенденции рассматриваемых случайных процессов. Обработанный статистический материал позволяет сформировать нормы запасов в обоснованном интервале значений.

Предложенный авторами подход для оптимизации процесса УЗ реализован по двум направлениям. Первое из них – статистический анализ функционирования всех звеньев логистической цепи, в частности, всего процесса управления заказами, который реализован в системе обработки табличных данных Excel и предложен набор рекомендаций по оптимизации УЗ. Второе направление заключается в разработке программного продукта, нацеленного только на решение проблемы оптимального использования и хранения запасов и способного интегрироваться в систему «1С: Предприятие».

Предлагаемая экономико-математическая модель оптимизации УЗ на производственном предприятии и разработка соответствующего инфор-

[♦] Кандидат технических наук

[♥] Заместитель декана факультета компьютерных технологий

мационного программного обеспечения может стать основой и действенным инструментом принятия управленческих решений.

Список литературы:

1. Управление запасами: учебное пособие / Г.Л. Бродецкий – М.: ЭКСМО, 2007. – 400 с.
2. Модели и методы теории логистики / Под ред. Лукинского. – СПб.: ПИТЕР, 2008. – 448 с.
3. Комаха А. Управление запасами // Финансовый директор (Киев). – 2002. – № 2. – С. 55-59.
4. Логистический менеджмент. Нормирование и управление товарными запасами и оборотными средствами в коммерческом предприятии / Р.А. Радионов. – М.: А-Приор, 2008. – 480 с.

РАСЧЕТ ИЗДЕРЖЕК ДЕФИЦИТА (ШТРАФА ЗА ДЕФИЦИТ)

© Михальченко М.С.♦

Московский государственный технологический университет
«Станкин», г. Москва

Штраф за дефицит (издержки дефицита) продукции – это штраф за отсутствие продукции на складе.

Одним из сильнейших стимулов к созданию запасов является стоимость их отрицательного уровня (дефицита). Издержки дефицита возникают в случае, когда для удовлетворения требований потребителей запасов оказывается недостаточно. К сожалению, эти издержки трудно поддаются исчислению.

Издержки дефицита можно разделить на две группы:

- жесткие издержки дефицита,
- мягкие издержки дефицита.

Жесткие издержки дефицита непосредственно связаны с появлением дефицита и действиями, требуемыми для его ликвидации. Эти расходы можно определить достаточно точно. Они включают стоимость выдачи дополнительного заказа, то есть дополнительные накладные расходы:

- издержки на поиск дополнительного поставщика,
- стоимость размещения дополнительного заказа,

♦ Преподаватель кафедры «Производственный менеджмент», аспирант

- стоимость мониторинга поставки,
- стоимость мониторинга транспортировки,
- потери от закупки товара по завышенным ценам,
- стоимость транспортировки.

Мягкие издержки дефицита связаны с последствиями дефицита:

- упущенные продажи,
- потеря имиджа организации,
- потеря сбыта – в случаях, когда постоянный заказчик обращается за данной покупкой в какую-то другую фирму (такие издержки измеряются в показателях выручки, потерянной из-за неосуществления торговой сделки),
- потеря заказчика – в случаях, когда отсутствие запасов оборачивается не только потерей той или иной торговой сделки, но и тем, что заказчик начинает постоянно искать другие источники снабжения (такие издержки измеряются в показателях общей выручки, которую можно было бы получить от реализации всех потенциальных сделок заказчика с фирмой),
- сужение сегмента рынка покупателей,
- потеря времени (времени на изготовление продукции, рабочего времени, и, возможно, времени из-за дорогостоящих перерывов в производстве при переходах между сложными технологическими процессами).

Многие авторы редко анализируют мягкие издержки дефицита, так как считают, что их практически невозможно измерить, а если и можно, то недостаточно точно. Однако это неверно, поскольку для многих предприятий мягкие издержки являются наиболее весомой частью штрафа за дефицит.

Проведем анализ пяти предприятий, занимающихся различной деятельностью:

1. ЗАО «Мост» – предприятие, занимающееся производством и продажей металлопластиковых конструкций.

Штраф за дефицит, в том числе:	1100 руб.
– потери прибыли от нереализации товара	420 руб.
– потеря потенциальных клиентов	63 руб.
– частичная утрата доверия клиентов	31,5 руб.
– дополнительные накладные расходы	420 руб.
– штрафные санкции за невыполнение	126 руб.
– потеря имиджа организации	39,5 руб.

Основная составляющая – потери прибыли от нереализации товара (420 руб.) и штрафные санкции за невыполнение (126 руб.).

2. ООО «Аква-Дон» – занимается добычей и розливом минеральной и питьевой воды.

Штраф за дефицит, в том числе:	0,86 руб.
– потери прибыли от нереализации товара	0,60 руб.
– потеря потенциальных клиентов	0,06 руб.
– частичная утрата доверия клиентов	0,02 руб.
– дополнительные накладные расходы	0,10руб.
– штрафные санкции за невыполнение	0,02 руб.
– потеря имиджа организации	0,06 руб.

Основная составляющая – потери прибыли от нереализации товара (0,6 руб.) и дополнительные накладные расходы (0,1 руб.).

3. ЗАО «Салют» – занимается производством и продажей праздничных фейерверков

Штраф за дефицит, в том числе:	8300 руб.
– потери прибыли от нереализации товара	5000 руб.
– потеря потенциальных клиентов	250 руб.
– частичная утрата доверия клиентов	200 руб.
– дополнительные накладные расходы	1000 руб.
– штрафные санкции за невыполнение	1500 руб.
– потеря имиджа организации	350 руб.

Основная составляющая – потери прибыли от нереализации товара (5000 руб.) и штрафные санкции за невыполнение (1500 руб.).

В ходе анализа выяснилось, что основной влияющей на величину штрафа за дефицит компонентой для каждой из фирм, является «потери прибыли от нереализации товара». Второй же по значению показатель оказался разным для каждого предприятия:

- ЗАО «Мост» – штрафные санкции за невыполнение (126 руб.);
- ООО «Аква-Дон» – дополнительные накладные расходы (0,1 руб.);
- ЗАО «Салют» – штрафные санкции за невыполнение (1500 руб.).

Проанализируем какое же влияние на величину штрафа за дефицит (в процентном отношении) оказывает каждый из показателей:

1. ЗАО «Мост»

Показатель	Влияние, %
Потери прибыли от нереализации товара	60,0
Штрафные санкции за невыполнение	18,0
Потеря потенциальных клиентов	9,0
Потеря имиджа организации	5,7
Частичная утрата доверия клиентов	4,5
Дополнительные накладные расходы	2,8

2. ООО «Аква-Дон»

Показатель	Влияние, %
Потери прибыли от нереализации товара	69,8
Штрафные санкции за невыполнение	11,6
Потеря потенциальных клиентов	7,0
Потеря имиджа организации	7,0
Частичная утрата доверия клиентов	2,3
Дополнительные накладные расходы	2,3

3. ЗАО «Салют»

Показатель	Влияние, %
Потери прибыли от нереализации товара	60,2
Штрафные санкции за невыполнение	18,1
Потеря потенциальных клиентов	12,0
Потеря имиджа организации	4,2
Частичная утрата доверия клиентов	3,0
Дополнительные накладные расходы	2,5

Таким образом, проанализировав пять предприятий, занимающихся различными видами деятельности, можно сделать вывод, что в некоторых случаях мягкие издержки дефицита являются основополагающими.

Рассчитать издержки дефицита (штрафа за дефицит) можно прямым способом, то есть путем суммирования стоимостей всех составляющих:

$$C_4 = C_{пп} + C_{пи} + C_{пк} + C_{уд} + C_{дн} + C_{шс},$$

где $C_{пп}$ – потери прибыли от нереализации товара;

$C_{пи}$ – потеря имиджа организации;

$C_{пк}$ – потеря потенциальных клиентов;

$C_{уд}$ – частичная утрата доверия клиентов;

$C_{дн}$ – дополнительные накладные расходы;

$C_{шс}$ – штрафные санкции за невыполнение.

Также можно использовать метод учитывающий вероятность появления самого дефицита, при этом вышеизложенная формула должна быть скорректирована:

$$C_4^* = C_5 \times K / q_{стр},$$

где C_5 – потери от дефицита за один день необеспеченности;

K – коэффициент пропорциональности, определяющий зависимость числа дней простоя предприятия от величины страхового запаса;

$q_{стр}$ – страховой запас.

На основе проведенного анализа, выведем формулу (на мой взгляд, более точно учитывающую специфику работы предприятий):

$$C_4 = a \times C_{пп} + b \times C_{пи} + c \times C_{пк} + d \times C_{уд} + e \times C_{дн} + f \times C_{шс},$$

где $C_{пп}$ – потери прибыли от нереализации товара;

$C_{пи}$ – потеря имиджа организации;

$C_{пк}$ – потеря потенциальных клиентов;

$C_{уд}$ – частичная утрата доверия клиентов;

$C_{дн}$ – дополнительные накладные расходы;

$C_{шс}$ – штрафные санкции за невыполнение;

a, b, c, d, e, f – коэффициенты значимости, принимающие разные значения, в зависимости от специфики предприятия:

$$0 \leq a \leq 0,5$$

$$0 \leq b \leq 0,2$$

$$0 \leq c \leq 0,2$$

$$0 \leq d \leq 0,1$$

$$0 \leq f \leq 0,2$$

Так, например, коэффициент a для производственного предприятия может равняться от 0 (когда для выполнения заказа предприятие несет существенные накладные расходы (как то, доставка комплектующих самолетом)) до 0,5.

Также и остальные коэффициенты определены границами и принимают различные значения (в пределах определенных границами) в зависимости от специфики каждого предприятия.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
III Всероссийской научно-практической конференции
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»
(Часть 1)

Подписано в печать 13.10.2008. Формат 84×60X1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 18,8 Печ. л. 15 Заказ 10-22-08

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

с целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит конференции, готовит к выходу сборники научных трудов «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных монографий по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: **monography@ngs.ru**
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!