



ISSN 2073-9885

Российская Академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск X

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Москва
2011

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

УДК 340.1

П 90

Редакционный совет:

Балабанов В.С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор
Булочникова Л.А. – д.э.н., профессор, научный редактор
Айбазов Р.У. – д.ю.н., профессор, зав. кафедрой «Гражданское право и процесс» РАП
Ермакова Е.Е. – к.ф.н., профессор
Кошкин В.И. – д.э.н., профессор, ректор ВШПП
Курило В.М. – д.э.н., профессор
Половинкин П.Д. – д.э.н., профессор РАГС при Президенте РФ
Суйц В.П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Юлдашев Р.Т. – д.э.н., профессор, Академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»
МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска
Яковлев В.М. – д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ
Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. – доктор экономических наук, доцент
Бандурин В.В. – доктор экономических наук
Бараненко С.П. – доктор экономических наук
Гаврилов Р.В. – доктор экономических наук, профессор
Журавлев Г.Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор
Ищенко А.А. – доктор экономических наук, доцент
Киселев В.В. – доктор экономических наук, профессор
Лезина М.Л. – доктор экономических наук, с.н.с.
Омельченко Е.В. – доктор экономических наук

Содержание

Акишин А. Н.

Управление рисками в логистической цепи поставок
предприятий-производителей автомобильных шин 6

Антиколь А. М.

Управление страховым резервом предприятия
на основе портфельного инвестирования 11

Бараненко С. П., Никонов В. О.

Некоторые теоретические аспекты
реструктуризации предприятий промышленности 24

Батадеев В. А.

Стратегия социально-экономического развития России:
механизмы и условия реализации 35

Владимиров В. Н.

Новое в планировании ТМЦ на предприятиях
по реализации автокомпонентов 42

Гимаров В. В.

Выбор структуры мультиагентных систем поддержки
принятия решений для управления
телекоммуникационным предприятием 50

Долгорукова И. В.

Современные подходы к формированию
социальной отчетности предприятия 56

Какатунова Т. В.

Стратегическое управление региональными
инновационными процессами 66

Коновалов В. А.

Стратегическое позиционирование
предпринимательской организации
на базе системы сбалансированных показателей 72

Кретович Д. Ю.

Необходимость эффективной передачи знаний и навыков
работников при помощи автоматизированной
обучающей системы для алмазобрабатывающих предприятий 79

Кувакова И. М., Спорыхин Р. Е.	
Оптимизация затрат на персонал как система	82
Кузнецова Г. Г.	
Особенности классификации, способов предоставления и нормативного регулирования жилищно-коммунальных услуг как разновидности публичной услуги	96
Кулешов Н. Ю.	
Зарубежный опыт страхования инвестиций	105
Кузнецова Г. Г., Федотовская Е. Ю.	
Основные направления развития публичного управления в сфере предоставления услуг жилищно-коммунального хозяйства	114
Левина М. Б.	
К вопросу о сущности понятия «интеллектуальные услуги»	121
Ли Сянь	
Инновационные подходы при расчете лизинговых платежей в операционном лизинге	135
Лыткин Р. Г.	
Трактовка понятия банка как квазиобщественной организации	142
Лясников Н. В., Коновалов В. А.	
Разработка показателей для комплексной диагностики проблем предпринимательских организаций	146
Макарова Е. Д.	
Система дополнительного профессионального образования для формирования компетенций специалистов в инновационной сфере	152
Максимов Д. А.	
Методы и модели формирования оптимальной инвестиционной стратегии предприятия	157
Маслов В. Н.	
Кластеризация экономики как фактор повышения конкурентоспособности региона	167
Матвеева Т. И.	
Управленческий учет как инструмент страхового менеджмента	175

Медведева А. М.	
Проблемы и риски компании: экспресс-диагностика и решения	181
Молчанова Л. А.	
Современные подходы к определению и классификации финансового посредничества	190
Нечаев А. С., Гаврилова Ж. Л.	
Финансы предприятия как основа возрождения инноваций	200
Никонов В.О.	
Зарубежная практика реструктуризации электроэнергетических компаний	208
Полевая М. В.	
Приоритетные направления модернизации отраслевой системы подготовки кадров для индустрии туризма	223
Пронина А. М., Федотовская Е. Ю.	
Организация бухгалтерского учета расчетов между связанными сторонами в холдинговых образованиях жилищно-коммунального хозяйства	230
Репкина О. Б.	
Предпринимательская деятельность в условиях риска	238
Сидорова О. В.	
Международный опыт регулирования сетевых экономических отношений	244
Стрих Н. И., Волков С. А.	
Интеллектуальный капитал предприятия: способы формирования и развития	251
Сулейманов Э. Г.	
Корпорация как источник формирования корпоративной среды	258
Ченцов Р. В.	
Домашние хозяйства в воспроизводственном механизме частно-предпринимательской экономики	271
Шапиро С. А.	
Методы определения и инновационные пути покрытия потребности в персонале	291

Акишин А. Н.
соискатель,
Российский химико-технологический
университет им. Д.И. Менделеева

Управление рисками в логистической цепи поставок предприятий-производителей автомобильных шин

***Аннотация.** Рассмотрены основные риски в звеньях логистической цепи поставок для предприятий, производящих автомобильные шины. Предложена процедура управления рисками для минимизации возникновения взаимосвязанных рисков на определенных звеньях логистической цепи поставок.*

***Ключевые слова:** управление рисками, логистические цепи поставок, производство автомобильных шин, вероятность возникновения риска.*

***The summary.** The main risks in the links of the logistics supply chain for companies produced automobile tires are considered. Risk management procedures to minimize the occurrence of related risks in certain echelons of logistics supply chain is proposed.*

***Key words:** risk management, logistics supply chain, production of automobile tires, risk probability.*

Шинная промышленность является одним из важнейших секторов химического комплекса России. В производстве автомобильных шин за последние с 2005 по 2008 год наблюдался устойчивый рост, причем наибольший объем производства был достигнут в 2008 году. В 2009 году наблюдался резкий спад. Падение спроса на легковые шины в основном было связано с изменившимся поведением потребителей в условиях кризиса.

В 2010 году в России было произведено и реализовано на 35% больше всех видов покрышек, чем за аналогичный период предыдущего года. Однако, стоит отметить, что продажи растут в бюджетном и среднем сегменте, а вот премиальный продолжает сокращаться. Динамика производства автомобильных шин различных видов в России с 2006 по 2010 год представлена на рисунке 1.

Однако, если сравнивать автомобильный рынок и рынок автошин, то последний будет восстанавливаться более плавно, так как он в большей степени зависит от имеющегося парка, чем от продаж новых автомобилей. Скорее всего, достичь докризисного уровня рынок сможет через полтора-два года.

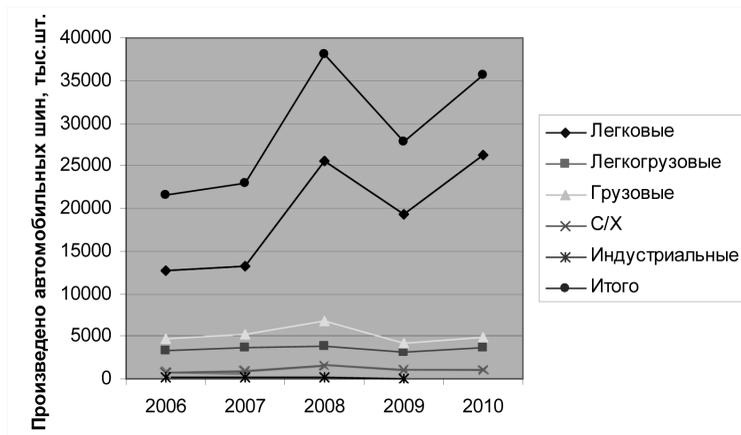


Рис. 1. Динамика производства автомобильных шин в России с 2006 по 2010 год, тыс. шт.

В январе 2011 года индекс промышленного производства по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 106,7%. Однако по сравнению с декабрем 2010 года этот показатель упал на 10,9% (таблица 1)¹.

Таблица 1

Индекс промышленного производства в России в январе 2011 года

	Январь 2011	Январь 2011 в % к январю 2010	Январь 2011 в % к декабрю 2010
Каучуки синтетические, тыс. тонн	128	111,8	93,4
Шины, покрышки и камеры резиновые новые, млн. шт.	3,6	171,4	84,8
Автомобили легковые, тыс. шт.	99,7	в 2,3 р.	77,6
Автобусы, тыс. шт.	1,4	в 5,0 р.	28,0
Троллейбусы, тыс. шт.	21	110,5	41,2
Автомобили грузовые (включая шасси), тыс. шт.	8	в 2,8 р.	48,8
Прицепы и полуприцепы тракторные, шт.	682	166,3	77,6

¹ Объемы промышленного производства в России 2011 // Автомобильный портал. Экономика: аналитика, статистика, отчетность. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., сор. 2005–2011 г. Режим доступа: <http://koleso.topof.ru/news.php?pID=8356>

Так, по сравнению с концом 2010 года объем производства автомобильных шин сократился, а так же уменьшился и объем производства синтетического каучука, являющимся основным сырьем для производства покрышек. Кроме того, себестоимость производства шин в России определяется, в большей мере, стоимостью сырья. Однако, все большая часть сырья экспортируется: экспорт в связи с высокими мировыми ценами на нефть и нефтепродукты становится более привлекательным по сравнению с переработкой химической промышленностью внутри страны.

Поэтому, из всего вышесказанного следует, что в сложившейся ситуации нестабильности рынка важным является вопрос управления рисками, а в частности управления рисками в логистической цепи поставок «Производство сырья – Доставка покрышек конечным потребителям».

Для этого необходимо рассмотреть все звенья данной цепи: производство сырья; доставка сырья; хранение сырья; производство автомобильных шин; хранение готовой продукции; доставка конечным потребителям.

Можно выделить основные риски на каждом этапе логистической цепи поставок и показать их взаимное влияние друг на друга (рисунок 2). В результате с помощью минимизации воздействия определенного риска на определенном (раннем) этапе логистической цепи представляется возможным значительное снижение вероятности возникновения риска на следующем этапе².

Как показывает анализ, в настоящий момент для предприятий-производителей автомобильных шин существенным становится риск нехватки сырья (синтетического каучука) в связи с сокращениями объемов производства. Соответственно, на этапе доставки сырья могут возникнуть риск нерегулярности поставок. Как следствие, на этапе производства автомобильных шин возникают риски нехватки сырья, а значит и риск недозагруженности производственных мощностей. Кроме того, возникает риск запуска в производство некачественного сырья (например, которое долгое время хранилось на складе), для того, чтобы не допустить простоя. Соответственно, при запуске в производство сырья ненадлежащего качества высока вероятность порчи готовой продукции еще на этапе ее хранения, а так же и на этапе доставки потребителю, а, значит, существенно увеличится риск возвратов, вызванных ненадлежащим качеством товара. При недозагрузке производственных мощностей высок риск сбоев сроков поставок товара потребителям.

² М.И. Дли, Т.В. Какатунова, И.Н. Петрушко Оценка инновационного потенциала предприятия: эксергетический подход // Интеграл – 2010. № 6 (56). С. 46–47.

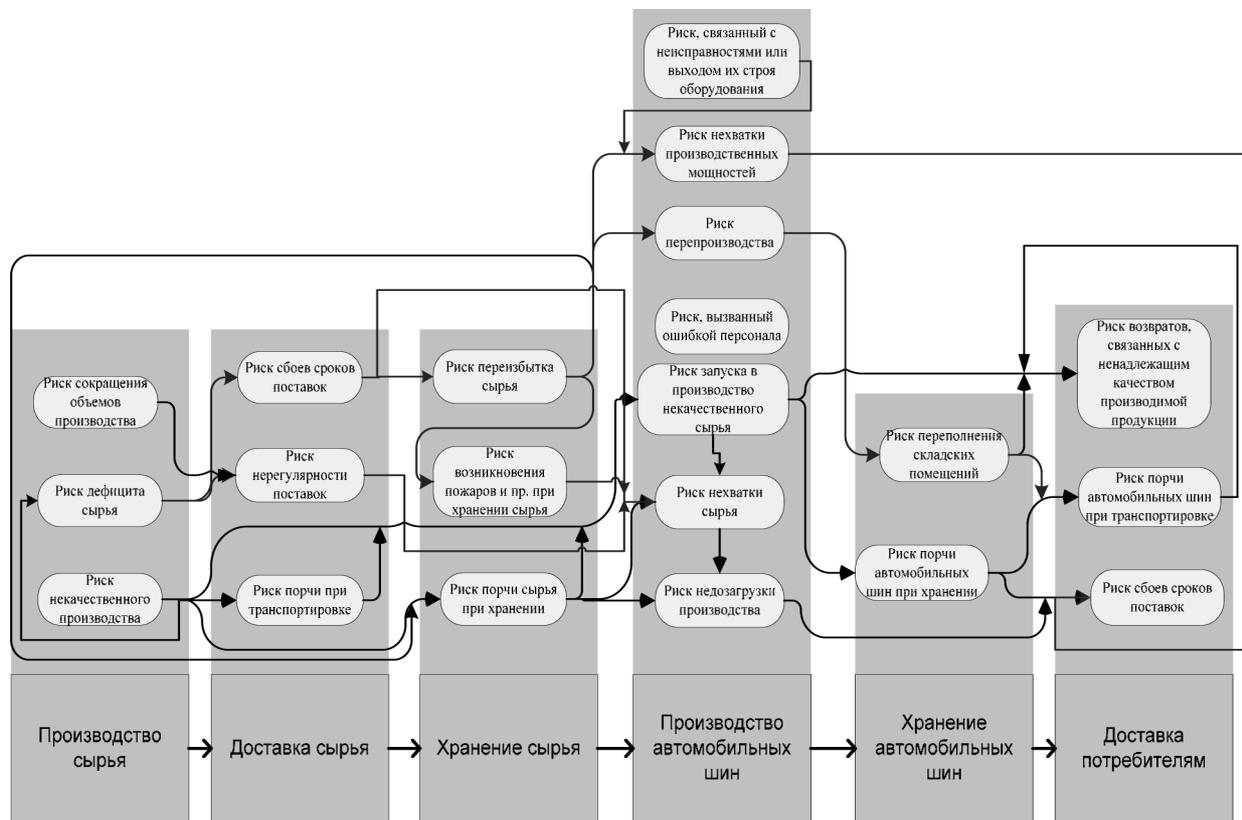


Рис. 2. Риски логистической цепи поставок предприятия-производителя автомобильных шин

Управлять необходимо не отдельно взятым риском на определенном этапе, а рисками на каждом этапе логистической цепи в комплексе. Кроме того, с целью минимизации этого рисков необходимо расширять круг поставщиков. Таким образом, более выгодные позиции у предприятий, входящих в вертикально интегрированные нефтяные компании, имеющие собственные мощности по добыче и переработке нефти.

Литература

1. Объемы промышленного производства в России 2011 // Автомобильный портал. Экономика: аналитика, статистика, отчетность. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., сор. 2005–2011 г. Режим доступа: <http://koleso.topof.ru/news.php?pID=8356>
2. М.И. Дли, Т.В. Какатунова, И.Н. Петрушко Оценка инновационного потенциала предприятия: эксергетический подход // Интеграл – 2010. № 6 (56). С. 46–47.

Антиколь А. М.

аспирант,
ГОУ ВПО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»

Управление страховым резервом предприятия на основе портфельного инвестирования

***Аннотация.** В работе рассматривается проблематика управления страховым резервом производственного предприятия путем формирования инвестиционного портфеля, состоящего из высоколиквидных ценных бумаг. Представлены экономическая и математическая постановки задачи, а также примеры портфелей, рассчитанных для различных категорий неинституциональных инвесторов.*

***Ключевые слова:** страховой резерв предприятия, неинституциональный инвестор, инвестиционный портфель, ожидаемая доходность, риск, ликвидность.*

***The summary.** In work the question of management of an insurance reserve of an industrial enterprise by force of an investment portfolio's formation composed of highly marketable shares is considered. Economic and mathematical target-setting, as well as examples of portfolios calculated for various categories of non-institutional investors are presented.*

***Key words:** an insurance reserve of an enterprise, non-institutional investor, an investment portfolio, profitability, risk, liquidity.*

Условия рыночного взаимодействия предпринимательских структур (и, в частности, производственных предприятий) требует обязательного учета разнообразных внешних и внутренних рисков, включающих кредитные, ценовые, валютные, инфляционные и др. На сегодняшний день практически единственным эффективным инструментом демфирования рисков является формирование и управление страховым резервом, позволяющим своевременно и адекватно реагировать на негативные изменения рыночной конъюнктуры.

Особенностью страхового резерва, учитываемого в пассивах (источниках финансирования), является неопределенность его размера и целесообразности формирования, существенно зависящих от конкретного страхового случая. По этой причине инструментами вложения средств страхового резерва является не размещение в банковские депозиты или в недвижимость, а формирование инвестиционного портфеля, включающего высоколиквидные финансовые активы. Так, первый вариант яв-

ляется неприемлемым по причине низкой доходности вложений, не покрывающих даже уровень инфляции, а второй – долгосрочностью вложений и невысокой ликвидностью.

Наиболее ликвидными в настоящее время являются ценные бумаги известных компаний. Под ликвидностью ценных бумаг здесь и ниже будем понимать скорость их реализации на биржевом или внебиржевом рынках по реальным рыночным ценам. Таким образом, понятие ликвидности весьма условно. Когда упоминают неликвидные ценные бумаги, то указывается тот факт, что на эти бумаги отсутствуют заявки в информационных системах. Это означает, что указанные финансовые активы не могут заинтересовать широкий круг покупателей.

При формировании инвестиционного портфеля предприятия возьмем за основу классическую модель Г. Марковица, расширяя ее необходимым в данном случае ограничением по уровню ликвидности составляющих портфель ценных бумаг.

Сформулируем экономическую и математическую постановки задачи портфельного инвестирования.

Рассмотрим неинституционального инвестора¹, характеризующегося высокими показателями оборота финансовых активов, масштабами роста потоков наличности, открытостью бизнеса, отсутствием нарушений налогового и гражданского законодательства и располагающего определенной суммой средств, которую с целью создания страхового резерва (путем включения в портфель краткосрочных и высоколиквидных финансовых инструментов) он предполагает вложить в ценные бумаги, котирующиеся на специализированных торговых площадках (Российская Торговая Система – РТС, Московская Межбанковская Валютная Биржа – ММВБ).

Сформированный портфель включает обыкновенные акции и облигации² и определенный резерв свободных денежных средств, отложенных на непредвиденные финансовые расходы.

¹ Институциональный инвестор – юридическое лицо, выступающее в роли держателя денежных средств (в виде взносов, паев) и осуществляющее их вложение в ценные бумаги, недвижимое имущество (в том числе права на недвижимое имущество) с целью извлечения прибыли. К институциональным инвесторам относятся инвестиционные и пенсионные фонды, страховые организации, банки.

Целью неинституционального инвестора является сбережение свободных финансовых активов и (или) увеличение их совокупной стоимости. К этой категории относятся физические и юридические лица, прибегающие к услугам профессиональных участников рынка.

² Экспресс-анализ статистических данных, представленных Московской Межбанковской Валютной Биржей (ММВБ) и Российской Торговой Системой (РТС), показал, что наименее ликвидными являются привилегированные акции и векселя. По этой причине эти типы бумаг исключены из последующего рассмотрения.

Таким образом, прямой задачей управления портфелем является получение максимального дохода от вложения средств в ценные бумаги при условии соблюдения требуемых уровней риска и ликвидности, отражающих реалии рыночной конъюнктуры.

Ключевыми параметрами задач формирования, анализа и управления портфелем являются ожидаемая доходность и уровень риска. Формируя портфель, инвестор не может точно оценить будущую динамику его доходности и риска, и по этой причине инвестиционный выбор основывается на ожидаемых значениях этих параметров, оцениваемых на основе статистической информации за предыдущие периоды.

Ожидаемая доходность портфеля.

Каждая ценная бумага обладает ожидаемой доходностью, определяемой по формуле:

$$r_i = \frac{1}{T} \cdot \sum_{t=1}^T r_i^t, \quad (1)$$

где в качестве средней доходности i -го типа бумаги за период t r_i^t может быть рассмотрена либо арифметическая (дискретная) доходность (формулы (2) и (2')), либо геометрическая (3):

$$r_i^t = \frac{W_i^t + D_i^t - W_i^{t-1}}{W_i^{t-1}} \quad (2)$$

$$r_i^t = \frac{W_i^t - W_i^{t-1}}{W_i^{t-1}}, \quad (2')$$

$$r_i^t = \ln \left(\frac{W_i^t + D_i^t}{W_i^{t-1}} \right); \quad (3)$$

i – индекс ценной бумаги ($i = \overline{1, I}$); T – временной диапазон (количество периодов) наблюдения доходности элементов портфеля (ценных бумаг); r_i – доходность i -го типа бумаги; r_i^t – средняя доходность i -го типа бумаги за период t ; W_i^t – рыночная цена i -ой бумаги в конце периода t ³; D_i^t – промежуточные платежи (дивидендные выплаты) по i -ой бумаге в течение периода t .

Отметим, что определение доходности «геометрическим способом» в большей степени соответствует экономическому смыслу рассматрива-

³ При определении дневных доходностей в качестве показателя W_i^t может быть рассмотрена цена закрытия i -го типа ценной бумаги в конце дня t .

емого показателя⁴, а его использование позволяет упростить вычислительные процедуры при проведении конвертации. Однако на современном российском фондовом рынке доходности ценных бумаг отличаются чрезвычайно изменчивым характером, предполагающим наличие резких скачков. По этой причине применение метода геометрической доходности нецелесообразно. При последующем анализе и расчетах будем использовать метод арифметической доходности.

Доходность всего портфеля определяется как средневзвешенная ожидаемая доходность составляющих его бумаг:

$$r_p = \sum_{i=1}^I w_i \cdot r_i, \quad (4)$$

где: r_p — доходность совокупного портфеля; I — количество типов ценных бумаг; w_i — доля i -го типа бумаг.

Отметим, что доходность портфеля ограничена снизу доходностью самого низкодоходного инструмента портфеля, а сверху — наиболее доходного финансового актива.

Ожидаемый риск портфеля.

Под риском будем понимать специфический (несистематический) риск, присущий конкретной ценной бумаге, определяемый уровнем волатильности ее доходности.

Риск ценной бумаги может быть измерен несколькими способами. Наиболее распространенным⁵ является расчет стандартного отклонения доходности от ожидаемого уровня. Использование метода вариации оправдано эмпирическими исследованиями, подтверждающими наличие симметричности статистических распределений доходностей акций.

⁴ Если геометрическая доходность распределена по нормальному закону, то распределение никогда не приведет к отрицательной цене (в левом хвосте распределения логарифмы отношения цен стремятся к минус бесконечности при цене, стремящейся к нулю, в то время как левый хвост нормально распределенной арифметической доходности стремится к минус бесконечности при отрицательной величине текущей цены).

⁵ Широкое распространение получили также методы VaR и Stress Testing: Статистический метод VaR обладает рядом несомненных преимуществ: позволяет измерить риск в терминах возможных потерь, соотнесенных с вероятностями их возникновения, позволяет агрегировать риски отдельных позиций в единую величину для всего портфеля, учитывая информацию о количестве позиций, волатильности рынка и периоде поддержания позиций. Основой подхода VaR является ответ на вопрос: какой максимальный убыток рискует понести инвестор за определённый период времени с заданной вероятностью? Ключевыми параметрами VaR являются период времени, на который производится расчёт риска, и заданная вероятность того, что потери не превысят определенной величины.

Чем значительнее отклонение уровня доходности от среднего значения, тем выше риск бумаги. Рассматривая не конкретную бумагу, а совокупность финансовых инструментов, отметим, что ожидаемый риск портфеля представляет собой сочетание стандартных отклонений входящих бумаг.

Однако, в отличие от ожидаемой доходности, риск не является средневзвешенной величиной стандартных отклонений доходностей бумаг: риск портфеля существенно зависит от направления и величины изменения доходности активов при изменении рыночной конъюнктуры. По этой причине необходимо учитывать характер и величину изменения доходности одного актива при изменении доходности другого. Эта взаимосвязь определяется с использованием показателей ковариации и коэффициента корреляции.

Понятие корреляции доходностей активов в экономической литературе аналогично понятию ковариации, означающей степень взаимосвязи доходностей двух активов. Положительная ковариация означает, что доходности активов изменяются в одном направлении, отрицательная – в противоположном.

Поскольку вариация доходности портфеля зависит от ковариации входящих ценных бумаг, то даже в случае, если риск отдельных активов может быть значительным, совокупным риском портфеля можно управлять.

Частное от деления ковариации на результат стандартного отклонения нормирует ковариацию, превращая ее в безразмерный показатель (коэффициент):

$$\rho_{ij} = \frac{1}{(T-1) \cdot \sigma_i \cdot \sigma_j} \cdot \sum_{t=1}^T [(r_i^t - r_i) \cdot (r_j^t - r_j)], \quad (5)$$

Недостатком VaR является то, что этот метод игнорирует многие детали рыночных рисков: не учитывает величину вклада в риск рынка, структурные изменения портфеля, влияющие на риск, а также возможные инструменты хеджирования специфического риска.

Stress Testing может быть определен как оценка потенциального воздействия на финансовое состояние инвестиции ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям.

Stress Testing позволяет решить проблему резких скачков и выбросов. Это инструмент анализа одновременного влияния таких параметров риска как сдвиги, изгибы кривой доходности, изменение ее абсолютной величины и т.д. Таким образом, для заданного портфеля с использованием метода Stress Testing можно исследовать изменение его параметров при изменениях рынка, выражающихся в резких изменениях доходности финансовых инструментов [9].

где: ρ_{ij} – коэффициент линейной корреляции доходности ценных бумаг; для I типов ценных бумаг необходимо рассчитать $\frac{N(N-1)}{2}$ коэффициентов корреляции;

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{1}{T-1} \cdot \sum_{t=1}^T (r_i^t - \bar{r}_i)^2}; \quad (6)$$

σ_i, σ_j – среднеквадратичное отклонение доходностей i -го и j -го типов бумаг.

Эффективная диверсификация по Г. Марковицу предусматривает объединение ценных бумаг с коэффициентом корреляции менее 1: чем ниже коэффициенты корреляции, тем менее рискованным является портфель.

Совокупный риск портфеля может быть определен по формуле⁶:

$$L_i = \left(\frac{V_i}{V}\right)^\alpha \cdot \left(\frac{T_i}{T}\right)^\beta, \quad (7)$$

Совокупный риск портфеля, как отмечено выше, включает две составляющие: рыночный риск, которому подвержены практически в равной степени все ценные бумаги, и собственный риск, который можно дедифинировать при помощи диверсификации.

В дополнение к «классическим» характеристикам портфеля, особое внимание следует уделить показателю ликвидности ценных бумаг.

Разработкой формального способа оценки ликвидности финансовых инструментов фондового рынка в последнее время занимались Б. АLEXIN, А. Волков, А. Маргевич, В. Твардовский⁷. Однако подход на основе

⁶ Оценка риска портфеля, состоящего более чем из двух активов, осуществляется по той же схеме, что и для портфеля из двух активов.

⁷ В большинстве случаев на практике ликвидность ценных бумаг оценивается качественно, на основе эмпирических исследований рынка. Существуют также методики экспертной оценки ликвидности. Одна из них основывается на ежеквартальном рейтинге ценных бумаг, который учитывает количество котировок на их покупку и продажу, средний спрэд (разницу между средними ценами на покупку и на продажу), объемы торгов и количество заключенных сделок.

Единый подход к количественной оценке ликвидности ценных бумаг отсутствует. Так, например, В. Твардовский в работе «Секреты биржевой торговли: торговля акциями на фондовых биржах» предлагает учитывать следующие показатели: средний оборот торгов по ценной бумаге (в день); количество сделок, совершаемых участниками торгов в ед. времени (например, за день); спрэд между ценами спроса и предложения; среднее количество дней обращения ценной бумаги; отношение количества акций на биржевых площадках к общему числу выпущенных акций [4].

приведенной ниже формулы, предложенной П. Соловьёвым⁸ по мнению автора наиболее полно отражает специфику оценки и учета показателя ликвидности в приложении к задачам портфельного инвестирования, т.к., во-первых, учитывает актуальные характеристики торговых сессий (количество и объемы сделок с ценными бумагами), а во-вторых, использует мультипликативную форму с применением показателей относительных весов α и β , позволяющих корректно отразить оценку влияния указанных факторов на интегральный показатель ликвидности.

Итак, показатель ликвидности ценной бумаги предлагается определять по формуле:

$$l_i = \left(\frac{V_i}{\bar{V}}\right)^\alpha \cdot \left(\frac{T_i}{\bar{T}}\right)^\beta, \quad (8)$$

где: l_i – ликвидность ценной бумаги i -го типа; V_i – средневзвешенный объем торгов по i -ой ценной бумаге в течение анализируемого⁹ периода; \bar{V} – средневзвешенный объем торгов по всем включенным в портфель ценным бумагам; α, β – показатели степени значимости, устанавливаемые клиринговой палатой; T_i – средневзвешенное количество сделок с i -ой ценной бумагой; \bar{T} – средневзвешенное количество сделок по всем рассматриваемым ценным бумагам.

Резюмируя вышеизложенное, математическая постановка задачи управления страховым резервом неинституционального инвестора принимает вид:

$$r_p = \sum_{i=1}^I w_i \cdot r_i \rightarrow \max; \quad (9)$$

Многоступенчатая методика расчета коэффициента ликвидности предложена А. Маргевичем и А. Волковым в работе «Как оценить ликвидность акций при работе на бирже: новый подход к старой проблеме», отличительной особенностью которой является то, что показатели, характеризующие ликвидность ценных бумаг различных эмитентов (средневзвешенный оборот, медиана средневзвешенного оборота и средневзвешенное количество сделок, совершенных на фондовой бирже в течение года), сопоставляются с аналогичными показателями лидирующих в данной группе активов одного из эмитентов.

При расчете перечисленные показатели выражаются не в абсолютных значениях, а в десятичных логарифмах этих значений. Коэффициент ликвидности рассчитывается как среднее арифметическое полученных относительных значений трех показателей [2].

⁸ «Биржевой рынок производных финансовых инструментов: система управления рисками и ликвидностью» [3].

⁹ Здесь и далее, все определяющие уровень ликвидности показатели рассматриваются за весь рассматриваемый период.

$$\begin{cases} \sigma_p \leq \sigma_{req}; \\ l_i \geq l_{req} \quad (i = \overline{1, I}); \\ w_i \geq 0; \\ \sum_{i=1}^I w_i = 1, \end{cases} \quad (10)$$

где: σ_{req} – пороговый (допустимый) уровень совокупного риска портфеля; l_{req} – пороговый (допустимый) уровень ликвидности бумаг портфеля.

Отметим, что в представленной модели отсутствует ограничение на величину располагаемого бюджета (страхового резерва предприятия), т.к. искомыми величинами являются не объемы инвестиций на покупку конкретных ценных бумаг, а их доли в совокупном портфеле¹⁰.

Апробируем полученную модель на конкретных примерах.

Возможных неинституциональных инвесторов условно разделим на группы в зависимости от уровня приемлемого риска (табл. 1):

- агрессивный инвестор, склонный к высокому риску: в инвестиционной деятельности делает акцент на приобретении акций;
- консервативный инвестор, склонный к минимальному риску: в основном приобретает облигации и краткосрочные ценные бумаги;
- умеренно-агрессивный, склонный к умеренному риску: ориентируется на длительное вложение капитала и устойчивый рост; в портфеле преобладают ценные бумаги крупных и средних, достаточно надежных и длительно работающих на рынке компаний.

Исходя из предложенной классификации можно сделать вывод, что неинституциональный инвестор, управляющий страховым резервом на основе формирования портфеля ценных бумаг, скорее всего относится к умеренному типу, ориентируемому на допустимый риск и высокую ликвидность активов. Как следует из таблицы 1, возможным вариантом структуры портфеля является следующая: 60% и более составляют акции надежных эмитентов, 40% и менее – облигации государственных ценных бумаг.

Для апробации модели с учетом полученных выводов построим вариант инвестиционного портфеля, состоящего из следующих финансовых инструментов: обыкновенных акций ОАО «НК «Роснефть», ОАО «ГМК «Норильский Никель», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «СберБанк»,

¹⁰ Например, если доля w_i i -го типа бумаги равна 0,15, а страховой резерв предприятия составляет 1000 у.е., то совокупная стоимость i -го типа бумаг, включенных в портфель, составит 150 у.е.

Таблица 1

Тип инвестора	Цель инвестирования	Степень риска	Тип ценной бумаги	Тип портфеля	Возможная структура портфеля
Консервативный	Защита от инфляции	Низкая	Государственные ценные бумаги, акции и облигации крупных и стабильных эмитентов	Высоконадежный, низкодоходный	Акции – 40%; Облигации – 60%.
Умеренно-агрессивный	Длительное вложение капитала и его рост	Средняя	Незначительная доля государственных ценных бумаг, большая доля ценных бумаг крупных и средних, но надежных эмитентов.	Диверсифицированный	Акции – 60%; Облигации – 40%.
Агрессивный	Спекулятивная игра, ориентированная на быстрый рост вложенных средств	Высокая	Высокая доля высокодоходных ценных бумаг небольших эмитентов (венчурных компаний и пр.)	Рискованный, высокодоходный	Акции – 80%; Облигации – 20%.

ОАО «Лукойл», ОАО «Интер РАО ЕЭС», ОАО «ВнешТоргБанк» и облигаций ОАО «Газпром», ОАО «ВнешТоргБанк», ОАО «МТС» и ОАО «РосСельхозБанк», для каждого из которых на основе доступных статистических данных¹¹ были рассчитаны доходность (МО предполагаемого уровня доходности), риск (СКО доходностей), коэффициенты линейной корреляции доходностей¹², а также уровни рыночной ликвидности (табл. 2 и 3). Т.к. акции и облигации представленных компаний котируются на фондовых биржах в течение длительного периода, становится возможной рыночная оценка большинства показателей, характеризующих эти бумаги.

При численном моделировании были учтены ограничения на допустимый уровень риска совокупного портфеля, равный 6%, и минимально допустимую ликвидность ценных бумаг, равную 7%.

Задача оптимизации инвестиционного портфеля решена на базе табличного процессора MS Excel «Solver Table» (табл. 4 и 5).

*Таблица 2***Доходность, риск и ликвидность финансовых инструментов**

Эмитенты	Доходность, %	Риск, %	Ликвидность, %
«Роснефть» оа (1)	0,093%	4,954%	7,843%
«ГМК Норильский Никель» оа (2)	0,113%	4,924%	3,595%
«Сургутнефтегаз» оа (3)	0,090%	5,528%	9,189%
«СберБанк» оа (4)	0,088%	4,849%	2,154%
«Лукойл» оа (5)	0,057%	4,523%	4,988%
«Интер РАО ЕЭС» оа (6)	0,796%	9,646%	12,056%
«ВнешТоргБанк» оа (7)	0,249%	8,624%	2,815%
«Газпром» об (8)	0,0433%	0,343%	30,968%
«ВнешТоргБанк» об (9)	0,0006%	0,201%	18,783%
«МТС» об (10)	0,0263%	0,909%	28,740%
«РосСельхозБанк» об (11)	0,0190%	1,826%	19,313%

¹¹ Здесь и ниже статистические данные представлены за период с 13.03.09 по 15.05.09 [5], [6].

¹² Коэффициенты корреляции показывают тесноту и направление статистической взаимосвязи между изменением доходностей пар ценных бумаг. В рассмотренном примере наблюдается как положительная, так и отрицательная корреляция, то есть увеличение доходности одной бумаги связано с уменьшением доходности другой.

Таблица 3

Коэффициенты корреляции финансовых инструментов

Коэф. коррел.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
(1)	1										
(2)	0,652	1									
(3)	0,579	0,533	1								
(4)	0,665	0,510	0,393	1							
(5)	0,849	0,646	0,608	0,714	1						
(6)	-0,068	-0,009	-0,0004	-0,113	-0,037	1					
(7)	0,426	0,369	0,269	0,347	0,393	-0,205	1				
(8)	0,076	0,099	0,047	0,077	0,010	-0,003	-0,040	1			
(9)	0,186	0,249	-0,059	0,164	0,195	-0,265	0,055	-0,020	1		
(10)	0,011	0,096	0,135	0,012	0,109	0,035	-0,122	0,062	-0,252	1	
(11)	0,135	0,098	0,100	-0,049	0,075	0,012	-0,094	-0,140	-0,006	0,325	1

Таблица 4

Структура оптимального портфеля

Финансовый инструмент	Доля в портфеле, %
«СберБанк» оа	11,388%
«ВнешТоргБанк» оа	61,975%
«Газпром» об	1,750%
«ВнешТоргБанк» об	24,887%

Таблица 5

Характеристики оптимального портфеля

Характеристики	Значение, %
Доходность	0,51%
Риск	6,00%

Таким образом, портфель характеризуется невысокой доходностью, средним уровнем риска, а также высоким уровнем ликвидности включенных бумаг. Такой портфель может быть предложен инвестору умеренно-агрессивного типа.

Предложим еще вариант инвестиционного портфеля, включающего «голубые фишки»¹³: обыкновенные акции ОАО «НК «Роснефть», ОАО

¹³ «Голубые фишки» – акции мощных и известных компаний «первого эшелона», характеризующихся следующими параметрами: стабильным ростом в течение ряда лет, обусловленным не спекуляциями, а реальным положением дел в компании; большой экономической мощью, большим показателем капитализации (рыночной оценки компании, получаемой путем умножения текущей цены акций на их количество на рынке); высокой ликвидностью выпущенных ценных бумаг.

«ГМК «Норильский Никель», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «СберБанк», ОАО «Лукойл», ОАО «Интер РАО ЕЭС», ОАО «ВнешТоргБанк», ОАО «Ростелеком» и ОАО «ПолюсЗолото» (табл. 6 и 7).

Таблица 6

Доходность, риск и ликвидность финансовых инструментов, включаемых в альтернативный портфель

Эмитенты	Доходность, %	Риск, %	Ликвидность, %
«Роснефть» оа (1)	0,093%	4,954%	7,843%
«ГМК Норильский Никель» оа (2)	0,113%	4,924%	3,595%
«Сургутнефтегаз» оа (3)	0,090%	5,528%	9,189%
«СберБанк» оа (4)	0,088%	4,849%	2,154%
«Лукойл» оа (5)	0,057%	4,523%	4,988%
«Интер РАО ЕЭС» оа (6)	0,796%	9,646%	12,056%
«Ростелеком» АО (7)	1,2685%	17,77%	2,04%
«ПолюсЗолото» АО (8)	0,9275%	8,80%	3,94%

Таблица 7

Коэффициенты корреляции финансовых инструментов, включаемых в альтернативный портфель

Коэф. коррел.	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
(1)	1							
(2)	-0,064	1						
(3)	0,008	0,041	1					
(4)	0,014	0,023	0,653	1				
(5)	0,034	0,011	0,041	0,002	1			
(6)	0,013	0,043	0,188	0,235	-0,080	1		
(7)	0,013	0,039	0,869	0,589	0,067	0,142	1	
(8)	-0,083	-0,026	-0,042	0,004	0,012	0,001	0,002	1

При численном моделировании были учтены ограничения на допустимый уровень риска совокупного портфеля, равный 4%, и минимально допустимую ликвидность ценных бумаг, равную 8%.

Оптимальная структура инвестиционного портфеля включает: обыкновенные акции ОАО «Роснефть», ОАО «Сургутнефтегаз» и ОАО «Лукойл» (табл. 8 и 9).

Полученный высоконадежный портфель, характеризующийся низким уровнем риска, невысокой доходностью и высокой ликвидностью включенных бумаг, может быть предложен инвестору консервативного типа.

Таблица 8

Структура оптимального портфеля

Финансовый инструмент	Доля в портфеле, %
«Роснефть» оа	69%
«Сургутнефтегаз» оа	20%
«Лукойл» оа	11%

Таблица 9

Характеристики оптимального портфеля

Характеристики	Значение, %
Доходность	0,0885%
Риск	3,8506%

Литература

1. Гитман Л. Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования: Пер. с англ. / М.: Дело, 1997.
2. Маргевич А., Волков А. Как оценить ликвидность акций при работе на бирже: новый подход к старой проблеме. /РЦБ, № 21, 2007.
3. Соловьёв П.Ю. Биржевой рынок производных финансовых инструментов: система управления рисками и ликвидностью: дис. канд. экон. наук. М., 2004.
4. Твардовский В.В., Паршиков С.В. Секреты биржевой торговли: торговля акциями на фондовых биржах. М.: Альпина Паблишер, 2003.
5. Официальный сайт Российской торговой Системы (РТС) – <http://www.rts.ru>.
6. Официальный сайт Московской Межбанковской Валютной Биржи (ММВБ) – <http://www.micex.ru>.
7. Официальный сайт инвестиционной компании «Финам» – <http://www.finam.ru>.
8. Официальный сайт кредитной компании «Global American Syndicate», аналитические обзоры – <http://www.goldcredit.ru/dop/ininvest/pinvest>.
9. Официальный сайт оценочной компании «БК-Аркадия», аналитические обзоры – <http://www.bk-arkadia.ru>.

Бараненко С. П.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская Академия предпринимательства*

Никонов В. О.

*аспирант,
Российская Академия предпринимательства*

Некоторые теоретические аспекты реструктуризации предприятий промышленности

***Аннотация.** Статья посвящена теоретическим аспектам реструктуризации предприятий промышленности.*

***Ключевые слова:** реструктуризация, слияние, поглощение, реформирование, устойчивость.*

***The summary.** The article devoted to the theoretical aspects of restructuring of the enterprises of the industry.*

***Key words:** restructuring, merger, acquisition, reformation, enterprise, stability.*

Экономический кризис негативно сказался на положении большинства российских предприятий. Поставленные в условия конкурентной борьбы на фоне падения платежеспособного спроса, недостаточной развитости финансово-кредитной системы, политической и экономической нестабильности, многие из них не только снизили объемы производства, но и перешли в разряд убыточных. Восстановление стратегической устойчивости предприятий уже невозможно только путем усовершенствования отдельных сфер их деятельности.

Одним из самых значимых факторов стратегической устойчивости экономических субъектов является их умение адаптироваться к изменяющейся окружающей среде, что достигается кардинальными преобразованиями разных сфер деятельности предприятия, т. е. его реструктуризацией¹.

Чаще всего реструктуризация ассоциируется с санацией или банкротством предприятий, объединений. Вместе с тем, реструктуризации

¹ Борисов В. Машиностроение: реструктуризация и конкурентоспособность // Экономика&Бизнес. 2010. № 11. С. 7–12.

подвергаются практически все предприятия, независимо от хозяйственно-правовой формы и сферы деятельности.

Реструктуризация обеспечивает своевременное и гибкое изменение структуры предприятия, его адаптацию к воздействию изменившихся внутренних и внешних факторов. Адекватная предпринимательская структура устойчива к воздействию негативных внешних и внутренних факторов, конкурентоспособна и имеет оптимизированную систему отношений как внутри организации так и с внешними контрагентами. Её деятельность должна обеспечивать реализацию семи универсальных принципов²:

- самоорганизация, саморегулирование и самоопределение;
- внутрискрутурная и внешняя конкуренция;
- четкая организация прямых и обратных связей;
- нелинейность происходящих процессов;
- кооперативность, взаимосвязь, согласованность и совместные действия, взаимодействие процессов и явлений;
- синергизм, переход от одного до другого фазового состояния;
- стремление к минимизации затрат (энергетических, материальных, трудовых, финансовых и т. д.).

Таким образом, в основе реструктуризации предприятия лежит нестабильность ситуации, постоянное её изменение под воздействием внутренних и внешних факторов.

Говоря о сути реструктуризации предприятия, прежде всего, необходимо четко определить термины, касающиеся данного процесса. В Гражданском Кодексе РФ (статья 57) используется термин «реорганизация», формами которой, являются: слияние, присоединение, выделение, разделение и преобразование.

Указанные мероприятия и с экономической точки зрения могут проходить в рамках типового плана повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Такой план должен быть направлен на закрепление положительных элементов в работе предприятия и преодоление негативных тенденций в его развитии. Использование накопленного потенциала позволяет минимизировать затраты и в конечном счете получить максимальный результат. Это можно отнести и к реформированию, и к реорганизации, которые тоже могут проходить в рамках текущего плана развития предприятия.

Несмотря на то, что проблемам реструктуризации посвящено большое количество монографической и учебной литературы, в современ-

² Горелик С.В. Инжиниринговые методы реструктуризации предприятий. Изд. Байкальского ГУ экономики и права, 2011.

ной отечественной экономической науке и практике хозяйственной деятельности предприятий существует неоднозначное толкование исследуемого понятия, в результате чего часто происходит смещение различных понятий (реформирование, реструктуризация, реорганизация, реинжиниринг) и используется несколько однобокие трактовки.

Тема реструктуризации стала активно обсуждаться на рубеже XX и XXI вв. в работах по структурным изменениям, адаптации, антикризисному управлению. Смещение понятийного акцента от реформирования к реструктуризации было представлено в постановлении Правительства РФ №1373 от 30.10.1997 г. «О реформе предприятий и иных коммерческих организаций» (вместе с «Концепцией формирования отраслевых программ реструктуризации»). Реструктуризация стала рассматриваться в качестве инструмента преодоления кризисных состояний на базе экономической и функциональной диагностики и прогнозирования сложных хозяйственных систем. Начала распространяться идеология моделирования их структур и динамики.

В 2000—2001 гг. в РФ были изданы работы, в которых уже рассмотрены вопросы теории и практики реструктуризации предприятий, ее теоретико-методологическая основа (работы Д.В. Соколова, М.Б. Соколовской, А.К. Тутунджян)³. В настоящее время делаются попытки обобщения и анализа опыта реструктуризации на разных уровнях ее проведения — от отдельных функций до хозяйственной системы в целом.

Современная наука вплотную подошла к необходимости формирования теории реструктуризации систем, появились такие понятия, как:

- концепция реструктурирования;
- методы реструктуризации;
- проблемы, факторы, аспекты реструктурирования;
- критерии реструктуризации и т. д.

Так, по И.И. Мазуру и В.Д. Шапиро, реструктуризация определяется в качестве «комплексной оптимизации системы функционирования предприятия в соответствии с требованиями внешнего окружения и выработанной стратегией его развития, способствующей принципиальному улучшению управления, повышению эффективности и конкурентоспособности производства и выпускаемой продукции на базе современных подходов к управлению, в том числе методологии управления качеством, реинжини-

³ См., например, Соколовская М.Б. Методология и методологические аспекты системной реструктуризации предприятия. СПб., 2002; Системная реструктуризация предприятия: теоретико-методологические основы. СПб., 2001.

ринга бизнес-процессов, информационных технологий и систем и пр. Гармонично сочетаются все аспекты деятельности предприятия»⁴.

В работе И. И. Мазура и В. Д. Шапиро понятие реструктуризация является более объемным понятием, чем реформирование. Взаимосвязь, между которыми в порядке усложнения самих процессов представляется авторами следующей схемой (рис. 1)⁵:



Рис. 1. Взаимосвязь между реструктуризацией, реорганизацией и реформированием промышленных предприятий

Все три процесса, по мнению авторов, связаны с изменениями, только реорганизация связана с преобразованиями в организационной и управленческой сфере, реформирование с производственно-экономическими, а реструктуризация со всеми аспектами деятельности предприятия.

Другие авторы ставят на один уровень понятия «реформирование» и «реструктуризация». По их мнению, реформирование относится к стратегии и реорганизации предприятия, а реструктуризация — главным образом к изменению структуры предприятия и создаваемой им продукции.

Однако большинство авторов разделяют данные понятие. Реформирование предприятия является наиболее общим понятием, охватывающим многочисленные составляющие хозяйственной деятельности предприятия и направления ее преобразований, в том числе реструктуризацию и реинжиниринг бизнес-процессов.

Гарвардская бизнес-школа (Harvard Business School) так определяет реструктуризацию: «Реструктуризация компании (Corporate restructuring) — это процесс пересмотра и изменения отношений по поводу обязательств, требований, контрактов, претензий и обещаний — как в письменной, так и в устной форме в который компания вступает с целью создания и/или сохранения стоимости. Возможность создания стоимости путем реструктуризации компании появляется в результате многих факторов, таких, как изменения в технологиях или законодательном регулировании, налогообложении, растущая конкуренция, изменение процентной ставки и курса валюты и иные изменения». Реструктуризация может

⁴ См. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний. М.: Экономика, 2001; Крутик А.Б., Муравьев А.И. Антикризисный менеджмент. Превентивные методы управления. СПб.: Питер, 2001.

⁵ Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний/Под общей редакцией И.И. Мазура. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.

принимать различные формы: поглощение без согласия, добровольное слияние, выкуп контрольного пакета за счет кредита или акционеров, передача части активов дочерней компании, разделение на две и более компаний, ликвидация, квазиреорганизация, реструктуризация проблемных долгов и др.⁶.

В российской экономической науке в настоящее время наблюдается тенденция постепенного отказа от одностороннего понимания реструктуризации как синонима реорганизации и происходит переход к осознанию ее действительного назначения. Различные точки зрения по определению реструктуризации представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Различные подходы к пониманию сущности реструктуризации
промышленных предприятий**

Автор подхода	Определение реструктуризации
Аистова М.Д.	Реструктуризация – радикальное изменение структуры хозяйственной организации (активов, собственности, финансов, управления, кадров) ⁷ .
Александров Г.А.	Реструктуризация – фундаментальные комплексные изменения, в основе которых лежит трансформация структуры бизнеса и образа функционирования предприятия, охватывающие практически все аспекты его деятельности, конечной целью которых является преодоление кризисных явлений, повышение эффективности работы и конкурентоспособности, увеличение прибыльности ⁸ .
Белых Л. П., Федотова М.А.	Реструктуризация – процесс, направленный на создание условий для эффективного использования всех факторов производства в целях повышения финансовой устойчивости и роста конкурентоспособности ⁹ .
Карлик А., Гришпун Е.	Реструктуризация – приведение организационной и производственной структур, мощностей, имущества и занимаемых земельных участков в соответствие с объемом продукции, на который имеется платежеспособный спрос, при одновременном реформировании системы управления финансами ¹⁰ .

⁶ Gilson St. Creating Value Through Corporate Restructuring, Course 1420/Harvard Business School. 1993.

⁷ Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий. Вопросы управления: стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / Под науч. ред. Г.А.Александрова. М.: Альпина Паблишер, 2011. С. 39.

⁸ Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура /Отв. ред. Г.А. Александров. М.: Изд-во БЕК, 2002. С. 112.

⁹ Белых Л.П., Федотова М.А. Реструктуризация предприятия. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. С. 7.

¹⁰ Карлик А., Гришпун Е. Реструктуризация в стратегии развития промышленных предприятий // Экономика&Бизнес. 2010. № 6. С. 87.

Мазур И.И., Шапиро В.Д.	Реструктуризация – совокупность мероприятий по комплексному приведению условий функционирования компании в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией ее развития ¹¹ .
Сухарев О.С.	Реструктуризация – совокупность мероприятий, применяющихся на уровне предприятия, региона, отрасли и всей экономики, которые приводили бы к образованию конкурентоспособных, растущих в области занятости, реальных доходов и инвестиций промышленных комплексов в условиях контролируемого государством и достаточного для обеспечения указанных параметров конкурентного прессинга – как со стороны отечественных производителей, так и иностранных соперничающих фирм ¹² .
Тутунджян А. К.	Реструктуризация – процесс адаптации структур отечественных экономических систем макро-, мезо- и микроуровня к требованиям закономерностей функционирования и развития рыночного хозяйства ¹³ .

Мы предлагаем следующее определение реструктуризации: реструктуризация предприятия представляет собой проведение комплекса мероприятий организационно-экономического, правового, технического характера, направленных на изменение структуры предприятия, его управления, форм собственности, организационно-правовой формы, что приводит к финансовому оздоровлению, повышению эффективности предпринимательской деятельности и конкурентоспособности.

По нашему мнению, коренные отличия реструктуризации от реорганизации и других родственных понятий, связанных с организационными изменениями, заключаются в том, что реструктуризация не проводится в рамках текущего плана развития предприятия. Она требует специального планирования, значительной предварительной подготовки, в том числе и исследовательской работы, и многого другого.

Реструктуризация – это механизм, направленный на изменение структуры. Изменения в структуре предприятия происходят непрерывно. Изменяются объем и ассортимент вырабатываемой продукции, а также состав акционеров, предприятие получает кредиты в банке и погашает их. Но большинство подобных изменений носит текущий характер и не является чем-то принципиальным.

¹¹ Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний /Под общ. ред. И.И. Мазура. М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2001. С. 12.

¹² Сухарев О.С. Экономическая методология и политика реструктуризации промышленности: Механизмы реализации инвестиционных программ. М.: Изд-во Академии наук о Земле, 2000. С. 5.

¹³ Тутунджян А.К. Реструктуризация предприятий в условиях перехода к рыночной экономике: проблемы теории и практики. М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2000. С. 8.

Реструктуризация выходит за рамки текущей деятельности — это существенные изменения в структуре предприятия, направленные на достижение долгосрочных целей, предотвращение кризиса в его развитии или решение других стратегических задач. Она включает многоаспектный и взаимоувязанный комплекс мероприятий, процессов, методов, начиная с комплексной диагностики и заканчивая внесением существенных изменений в организационную структуру, бизнес-процессы и т.д. Необходимость комплексного характера преобразований, затрагивающих практически все стороны функционирования предприятия, обуславливает реструктуризацию.

Другое существенное отличие реструктуризации состоит в том, что она затрагивает и стратегические, и оперативные аспекты деятельности предприятия. Фактически только реструктуризация может привести к полному перерождению предприятия или комплекса в целом, включая финансы, маркетинг, производство, инновации, систему управления, кадровую политику и т.д. И все это с целью повышения конкурентоспособности предприятия. Реформирование и реорганизация к таким глубоким стратегическим и тактическим изменениям предприятия или комплекса в целом привести не могут. Их задачи носят более локальный характер.

В отличие от реструктуризации в процессах реформирования и реорганизации в большей степени присутствует оперативный и в меньшей — стратегический уровень изменений. Кроме того, реорганизация и реформирование затрагивают значительно меньшее количество секторов как предприятия, так и комплекса в целом.

Определение реструктуризации, на наш взгляд, должно включать следующие элементы:

- указание на происхождение (генезис) данной категории;
- определение ее содержания (сущности);
- критерии оценки результатов (эффектов) данного вида деятельности;
- формулировку принципов (руководящих правил) осуществления данной деятельности;
- классификацию ее видов и направлений.

Большинство исследователей склонны трактовать реструктуризацию как структурные изменения на предприятии, тем не менее, под реструктуризацией одни подразумевают кардинальные и радикальные трансформации, другие — последовательные и постепенные преобразования».

На наш взгляд, и то и другое может быть свойственно процессу реструктуризации, поскольку не являются противоположными процессами. В первом случае определяется глубина преобразований, а во втором длительность и этапность преобразований.

Особое внимание для исследования представляется выбор объекта и характер процесса реструктуризации. Исследователи, при характеристике объекта реструктуризации либо определяют только отдельные элементы системы (производство, организацию), либо рассматривают в совокупности все элементы этой системы. В большинстве своем исследователи сходятся на том, что процесс реструктуризации происходит в результате изменения внешних условий функционирования или в связи с необходимостью адаптации к условиям (или изменениям условий) внешней среды. Отдельные авторы, определяют, что процесс реструктуризации обусловлен не только изменениями внешнего окружения, а также внутренним состоянием предприятия.

Потребность в формировании российской концепции реструктуризации интегрированных структур продиктовано вступлением российских предприятий в период активных организационных изменений, реорганизации и реструктуризации, стимулированных процессами глобализации и интеграции России в мировое экономическое пространство.

Может сложиться мнение, что роли адаптации в деятельности предприятий всегда уделялось достаточно внимания, особенно у зарубежных исследователей. Еще П. Друкер в книге «Задачи менеджмента в XXI веке» отмечал, что если «...любая организация, неважно какая, не ставит себе целью смело идти навстречу изменениям и быстро меняться вместе с окружающим миром, она обречена на прозябание. В периоды коренных структурных преобразований выживают только лидеры перемен – те, кто чутко улавливают тенденции изменений и мгновенно приспосабливаются к ним, используя себе во благо открывающиеся возможности»¹⁴. Успех бизнеса во многом определяется скоростью и точностью реакции предприятия на внешние изменения, которые происходят в последнее время так быстро, что обычный менеджмент с ними уже не справляется. В этих условиях ключевым фактором, влияющим на повышение конкурентоспособности и дальнейшее успешное развитие бизнеса, становится эффективное управление изменениями, которые направлены на достижение конкурентных преимуществ.

¹⁴ Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке /Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.

Однако во всех приведенных определениях реструктуризации не уделено должного внимания такой его функции, как необходимость адаптации предприятия или комплекса народного хозяйства в целом к изменениям внешней среды, стимулированным процессами интеграции и глобализации. Мы полагаем, что процессы интеграции и глобализации, а точнее, интеграцию экономических систем, комплексов народного хозяйства в мировое экономическое пространство следует рассматривать как предпосылку реструктуризации. Анализ деятельности предприятий в странах Европы, Америки и Востока показывает, что, осуществляя реструктуризацию, они следовали программным либерализационным документам своих стран. Таким образом, макроэкономические процессы, потребность в формировании единого рынка являются основной предпосылкой современной реструктуризации, определяющей ее базисные характеристики на микро-, макро- и мезоуровнях.

На современном этапе развития термин «реструктуризация» следует рассматривать не столько применительно к отдельному предприятию, сколько к комплексу народного хозяйства, а точнее, к комплексам народного хозяйства стран, формирующим единый экономический рынок под воздействием интеграционных процессов. Процессы интеграции и глобализации изменили масштабы реструктуризации и сделали адаптацию ее главной целью.

Необходимо сформулировать определение реструктуризации, сконцентрировав внимание на потребности в адаптации предприятия к изменениям внешней среды в условиях интеграции и глобализации, а не только на повышении конкурентоспособности. Мы считаем, что в научный оборот нужно внести определение либерализационной реструктуризации и определить ее как процесс, стимулирующий адаптацию предприятия или отраслевого комплекса в целом к изменениям внешней среды, включение народного хозяйства в мировое экономическое пространство в целях построения бизнеса по единым международным законам и экономическим принципам, путем внесения коренных изменений во все основные сферы деятельности предприятия или газового комплекса как на оперативном, так и на стратегическом уровнях. Здесь имеются в виду менеджмент, маркетинг, производство, персонал, организационные структуры и т.д. Такое определение реструктуризации лучше всего описывает сущность данного процесса в промышленности как в России, так и в зарубежных странах.

Таким образом, предметом либерализационной реструктуризации являются глобальные структурные изменения в менеджменте, маркетин-

ге, управлении персоналом, инновациями, производством и т.д., стимулированные интеграционными процессами, т.е. полное перерождение предприятия в результате формирования мирового экономического пространства в целях улучшения его конкурентных позиций и повышения стоимости бизнеса в условиях функционирования экономического и юридического механизмов либерализации.

Кроме того, важно охарактеризовать принципы как исходные положения теории либерализационной реструктуризации. Основной принцип – это ее непрерывность. Экономические механизмы либерализации будут постоянно изменяться и вместе с тем стимулировать дальнейшее развитие реструктуризации. Практика показала, что в странах, в которых механизмы либерализации сформировались уже давно (начало XX века), например в США, реструктуризация на предприятиях практически является непрерывной. В европейских странах, где эти механизмы начали функционировать значительно позже в 80–90-е годы прошлого века, реструктуризация имманентна, она практически всегда имеет четко обозначенное начало и завершение. Однако сейчас можно прогнозировать реструктуризацию как непрерывный процесс в странах Европы и России, поскольку Россия интегрируется прежде всего в европейское экономическое пространство.

Опрос предприятий г. Москвы, проведенный нами показал, что большинство предприятий, не начавших процесс реструктуризации, видят привлечение иностранных партнеров или инвестиционного капитала единственным стимулом для перемен (табл. 2)¹⁵.

Таблица 2

Различия в стратегиях предприятий

Предприятия, не проводившие и не планирующие реструктуризацию	Предприятия, начавшие процесс реструктуризации
Поиск западного партнера	Увеличение потока денежных средств
Поиск инвестиционного капитала	Анализ условий конкуренции в данной отрасли
Увеличение потока денежных средств	Определение наиболее эффективной организационной структуры предприятия
Определение наиболее эффективной организационной структуры предприятия	Анализ издержек производства
Увеличение прибыли	Увеличение реализации продукции

¹⁵ Опрос проведен в январе 2011 г. В опросе участвовало 78 топ-менеджеров предприятий г. Москвы.

Данные таблицы 2 показывают, что предприятия, начавшие процесс реструктуризации, концентрируют свои усилия на решении внутренних проблем (на анализе издержек производства; на совершенствовании структуры управления и т. д.), уделяя меньше внимания вопросам поиска внешней финансовой помощи. Концентрация усилия на внутренних ресурсах в процессе реструктуризации поможет предприятиям выжить, успешно работать, быть конкурентоспособными благодаря слаженности работы и постоянному совершенствованию ведения бизнеса в условиях, когда конкуренция становится все более жесткой.

Необходимо отметить, что научное представление о реструктуризации предприятий находится в стадии формирования, что повышает значимость изучения данной темы. В настоящее время не сформирован в полной мере понятийный аппарат процессов реструктуризации, реформирования, реорганизации, позволяющий выделить качественные характеристики процессов, их особенности, объекты воздействия и масштабы возможных достигнутых результатов, в связи с чем, нами обосновано собственное представление о реструктуризации, что, несомненно, значимо в условиях нового этапа акционирования предприятий России, рыночного передела собственности, притока иностранного капитала в страну.

Батадеев В. А.

кандидат экономических наук,
Директор Института Страхования МАГМУ

Стратегия социально-экономического развития России: механизмы и условия реализации

***Аннотация.** В статье рассматриваются механизмы и условия реализации стратегии социально-экономического развития России до 2020 г. Одним из таких механизмов является страховая защита, позволяющая снимать периодически возникающие диспропорции не в ущерб текущим и перспективным задачам.*

Автор излагает результаты исследования условий реализации стратегии. Экономически обосновывает преимущества и экономическую эффективность возмещения непредвиденных убытков, причиняемых государству, предприятиям, организациям и гражданам в результате чрезвычайных событий через механизм страхования по сравнению с их возмещением за счет бюджетов разных уровней. Показана роль страхования в обеспечении выполнения стратегических задач и макроэкономических пропорций.

***Ключевые слова:** стратегическая политика; социально-экономическое развитие России; защита сбережений и накоплений; инновационный путь развития; модернизация и роль страхования; страховая защита капитала; экономические преимущества страхования; страховая защита инвестиций; страхование и планирование; объективность рисков; выбытие капитала.*

***The summary.** In article mechanisms are considered and conditions of realization of strategy of social and economic development of Russia till 2020. One of such mechanisms is the insurance protection, allowing to remove periodically arising disproportions not to the detriment of current and perspective problems.*

The author states results of research of conditions of realization of strategy. Economically proves advantages and economic efficiency of compensation of the unforeseen losses caused to the state, the enterprises, the organizations and citizens as a result of extreme events through the insurance mechanism in comparison with their compensation at the expense of budgets of different levels. The insurance role in maintenance of performance of strategic problems and macroeconomic proportions is shown.

***Key words:** the strategic policy; social and economic development of Russia; protection of savings and accumulation; an innovative way of development; modernization and an insurance role; insurance protection of the capital; economic advantages of insurance; insurance protection of investments; insurance and planning; objectivity of risks; capital leaving.*

В условиях открытой экономики стратегическая политика обретает особую значимость с точки зрения защиты национальных интересов. Государство в своей макроэкономической политике направляет экономику на новую ступень эффективности, продвигая ее к наиболее качественной структуре производства. Причем, стратегическую политику стараются проводить все государства рыночного типа. Каждая страна ищет свои национальные пути к успеху, так как экономическая теория пока не обладает теоретическими моделями долгосрочного действия¹.

Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года является программой перевода российской экономики с энерго-сырьевого на инновационный путь развития. Главный смысл данной стратегии обусловлен объективным требованием повышения конкурентоспособности российской экономики и конституционными целями социального государства. Она исходит из задач развития экономики на основе научно-технического прогресса, кардинального повышения ее эффективности и социальной ориентированности. Реализация стратегии позволит вернуть экономику страны на инновационный путь развития, вывести ее на траекторию быстрого и устойчивого роста на передовой технологической основе.

Стратегия призывает сконцентрировать усилия на решении трех ключевых проблем: создании равных возможностей для людей, формировании мотивации к инновационному поведению и радикальном повышении эффективности экономики, прежде всего на основе роста производительности труда.

В стратегии учитывается сложное положение российской экономики, теряющей конкурентоспособность и стремительно опускающуюся на сырьевую периферию мирового рынка, лишаясь внутреннего потенциала самостоятельного развития. Несмотря на решение задач удвоения ВВП за последнее десятилетие, можно констатировать бесперспективность энерго-сырьевого сценария развития, ставящего Россию в положение сырьевого придатка мировой экономики. В стратегии определены приоритеты государственной политики: инвестиции в человеческий капитал, подъем образования, науки, здравоохранения, построение национальной инновационной системы, развитие наших естественных преимуществ и модернизация экономики, развитие ее новых конкурентоспособных секторов в высокотехнологичных сферах экономики, реконструкция и расширение производственной, социальной и финансовой инфраструктуры.

¹ Фигурнова Н.П. Международная экономика: учеб. пособие. М.: Изд-во «Омега-Л», 2007. С. 214–215.

Перевод страны на инновационный путь развития предполагает кардинальное повышение инновационной и инвестиционной активности, доведение уровня накопления до 30% от ВВП, переход к стандартам развитых стран в сфере бюджетной политики. Это означает, что уровень финансирования образования должен достичь 7% от ВВП, здравоохранения — 6%, науки — 3%.

В России же доля науки в ВВП составляет около 1,3 процента. Это слишком мало для промышленной страны. Для сравнения в 2004 г. США вложили в науку в 140 раз больше, чем Россия. (Файнэншл таймс-Дойчланд, Германия) ².

Необходимы адекватные усилия в ближайшие годы, прежде всего, со стороны государства, бизнес сообщества и науки. В противном случае, объявленная Стратегия останется благим пожеланием.

Прежде всего, необходимо макроэкономическую политику государства формировать на основе национальных интересов, добиться эффективной работы институтов развития, всемерно поощрять инвестиционную и инновационную активность, как на уровне предприятий, организаций, так и со стороны граждан.

Как свидетельствует практика, принятие решений органами государственной власти и управления ведет к искусственному сужению инвестиционного потенциала российской экономики вследствие ошибочной денежной и бюджетной политики. Необходимо расширять возможности развития национальной финансовой системы, создавать финансово-экономический и высокотехнологичный центр глобального экономического развития.

Как следует из таблицы 1, прогнозные макроэкономические показатели к 2020 г. по сценариям заметно отличаются. Хотя и инновационный и энергосырьевой сценарии обеспечивают удвоение ВВП за прогнозный период, прирост ВВП по инновационному сценарию выше на 21%. При этом прирост инвестиций по инновационному сценарию выше, чем по энергосырьевому, на 59%, и составляет 270% — это более чем вдвое превышает прирост ВВП.

Для перехода на инновационный путь развития необходимы соответствующие механизмы и условия осуществления.

Успешная политика экономического развития — это сложная управленческая работа, требующая знания механизмов развития современной экономики и умения их создавать и использовать в выстраивании сложных экономических структур.

² Экономика суверенной демократии // Арменский А. Е., Кочубей С. Э., Травин С. О., Устюгов В. В.; под общ. ред. Тарло Е. Г. М.: Агентство «Социальный проект», 2007.

**Основные макроэкономические показатели сценариев развития
(темпы прироста, %) ³**

		2006	Среднегодовые значения			2020/2007, %
			2008–2012	2013–2017	2018–2020	
ВВП	3	6,7	6,1	6,6	6,4	123
	2		6,0	5,5	4,7	102
	1		4,5	3,3	3,1	61
Реальные располагаемые доходы населения	3	10,2	8,3	7,2	6,7	156
	2		8,1	5,7	4,7	123
	1		6,8	4,3	3,7	91
Розничный товарооборот	3	13,9	8,7	6,5	6,3	150
	2		8,6	5,3	4,5	124
	1		6,7	4,4	3,7	91
Инвестиции	3	13,7	11	10,7	9,6	270
	2		10,9	8,8	6,6	211
	1		5,6	4,2	4,1	83
Экспорт, млрд. долл.	3	303,9	348	439	564	60
	2		347	433	538	51
	1		331	377	437	21
Импорт, млрд. долл.	3	164,7	340	503	669	195
	2		342	484	603	163
	1		316	376	446	92
Инфляция	3	9	5,6	4,5	3,3	85
	2		6,2	4,8	3,4	90
	1		7,5	6,1	4,0	111
Энергоемкость	3	-2,8	-3,6	-3,9	-3,7	-39
	2		-3,4	-2,8	-2,2	-32
	1		-2,8	-1,7	-1,6	-24
Электроемкость	3	-2,4	-2,1	-2,3	-2,70	-27
	2		-1,9	-1,3	-1,3	-18
	1		-1,6	-0,7	-0,4	-12
Производительность труда	3	6,2	6,3	7,5	7,1	138
	2		6,2	6,5	5,8	119
	1		4,8	4,3	3,9	75

Переход на инновационный путь развития предполагает существенное изменение в механизмах и структуре экономического роста. Его основным источником должны стать накопления, которые необходимо защитить. Чтобы быть устойчивым, развитие должно обеспечить рост или, по крайней мере, стабильный уровень активов и накоплений во времени.

³ Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года.

Под устойчивостью в экономической теории подразумевается способность системы сохранить свое качество в условиях изменяющейся внешней среды и внутренних трансформаций в силу случайных событий или преднамеренных действий. Устойчивость рассматривается как одно из понятий концепции экономического равновесия, относящихся к числу важнейших макроэкономических задач. При этом, если волевые факторы в какой-то мере подвержены определенному контролю, управлению, воздействию, то случайные события предвидеть практически невозможно.

Американский экономист Роберт Солоу, лауреат Нобелевской премии по экономике 1987 года, разработал модель экономического роста, благодаря которой теория экономического роста существенно продвинулась дальше кейнсианцев по нескольким направлениям.

Основные аспекты модели Р.Солоу заключаются в следующем:

- модель показывает зависимость выпуска продукции от затрат труда (L) и капитала (K);
- учитывает выбытие капитала и вводит в анализ норму амортизации;
- включает в анализ трудовые ресурсы и их влияние на выпуск, при этом темп роста населения и трудовых ресурсов совпадает⁴.

Норма сбережений в модели постоянна. Инвестиции равны сбережениям. Запасы капитала на одного занятого (капиталовооруженность или фондovoооруженность труда) изменяются в результате инвестиций и износа капитала: инвестиции увеличивают запас капитала, а выбытие его уменьшает. Чем выше уровень капиталовооруженности, тем выше выпуск на одного занятого и больше инвестиции.

Величина выбытия капитала в расчете на одного занятого составляет норму выбытия. Норма сбережений определяется делением произведенного продукта на потребление и инвестиции.

Если в экономике достигается такой уровень капиталовооруженности, при котором инвестиции равны величине износа, то он остается неизменным во времени, поскольку инвестиции и выбытие капитала уравновешивают друг друга. Уровень запаса капитала, при котором инвестиции равны износу капитала, называется равновесным (устойчивым) уровнем капиталовооруженности труда.

Рост нормы сбережений влияет на равновесный уровень капиталовооруженности. Если в экономике имеет место устойчивый уровень капи-

⁴ Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1956. February.

таловооруженности, то рост сбережений поднимает объем инвестиций, поскольку при более высокой норме сбережений размер инвестиций станет больше. Из модели Р. Солоу следовало, чем выше норма сбережений, тем больше уровень выпуска и запас капитала на одного занятого в состоянии сбалансированного роста, следовательно, тем выше темп сбалансированного роста.

Выбытие капитала может происходить в силу разных причин. Первая причина - нормальный (естественный) износ в результате эксплуатации. Но нередки и другие причины – чрезвычайные, в результате которых также происходит выбытие капитала и подчас в значительном объеме.

Как показывает статистика, техногенные аварии на промышленных и социальных объектах возникают объективно вследствие внутренних и внешних факторов. Несмотря на предпринимаемые меры предосторожности, направленные на уменьшение вероятности их возникновения и снижения величины причиняемого ими убытка, данные чрезвычайные события остаются возможными и их невозможно исключить даже при помощи самых совершенных инженерно-технических мер. Подчас эти убытки покрываются за счет имеющихся в распоряжении предприятия резервов, средств или сбережений, что неизбежно влечет за собой снижение общей суммы этих активов, а также нарушение запланированных пропорций и структуры текущих затрат. В результате предприятие теряет финансовую и технологическую устойчивость. В каждом таком случае реализация стратегических задач, инновационных или инвестиционных проектов отодвигается на неопределенный срок.

Как известно, страхование через механизм раскладки ущерба среди всех участников страхового фонда во времени и в пространстве позволяет обеспечить уникальный экономический эффект, при котором при минимальных затратах возмещаются максимальные убытки и тем самым оно становится необходимым и единственным гарантированным источником возмещения подобных потерь, механизмом защиты, накоплений, сбережений и инвестиций. Тем самым страхование, наряду со сбережениями, становится экономической формой существования резервов (источником) инвестиций при выбытии капитала и еще одним **равновесным механизмом**. Американский экономист Фрэнк Найт (1885–1972) в своей работе «Риск, неопределенность и прибыль» рассматривает различие между исчисляемым и неисчисляемым риском. Первый он называет собственно риском, который предполагает известный набор исходов, для которого существует известное распределение объективных вероятностей. От таких рисков можно застраховаться, а

страховые взносы включить в «постоянные издержки отрасли», которые перекладываются на потребителей, аналогично другим издержкам производства⁵.

На основе анализа экономических факторов, обуславливающих необходимость совершенствования системы экономических отношений в сфере защиты сбережений, как источника инвестиций и восстановления капитала, можно сделать вывод о том, что необходимым механизмом и условием реализации стратегии социально-экономического развития России до 2020 г. является страховая защита, позволяющая снимать периодически возникающие диспропорции не в ущерб текущим и перспективным задачам.

⁵ Knight F.H. Risk, Uncertainty, and Profit. Chicago, 1985. P. 238.

Владимиров В. Н.

аспирант,
Ульяновский государственный
технический университет

Новое в планировании ТМЦ на предприятиях по реализации автокомпонентов (продолжение)

***Аннотация.** Данная статья является продолжением исследования автора в сфере планирования закупок. Здесь подводятся итоги внедрения инновационного метода планирования закупок оптовых партий товаров на предприятиях по реализации автокомпонентов, изложенного в предыдущей статье. (В. Н. Владимиров Новое в планировании ТМЦ на предприятиях по реализации автокомпонентов // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. XXI / Под общей ред. В.С. Балабанова. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2009).*

Ключевые слова: закупки, планирование, автокомпоненты.

***The summary.** Given article is continuation of research of the author in sphere of planning of purchases. Here introductions of an innovative method of planning of purchases of a wholesale consignment of goods at the enterprises for realization of the autocomponents, stated in the previous article are summed up. (V.N.Vladimirov New in planning of the goods at the enterprises for realization of autocomponents//Scientific notes: the Role and a place of civilized business in economy of Russia: the Collection of proceedings. Release XXI / Under the general edition. V.S.Balabanov. M.: the Russian Academy of business; News agency «Science and education», 2009).*

Key words: purchase, procurement planning, auto parts.

В 2009 году автором была написана статья об инновационном методе планирования закупок партий товара на предприятиях по реализации автокомпонентов¹. Этот метод был внедрен на некоторых предприятиях

¹ В. Н. Владимиров Новое в планировании ТМЦ на предприятиях по реализации автокомпонентов // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. XXI / Под общей ред. В.С. Балабанова. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2009.

автомобильной сферы в г. Ульяновск. В данной статье подводятся некоторые итоги этого внедрения.

Любое нововведение на предприятиях требует автоматизации. Инновационные разработки изначально фиксируются «на бумаге», затем переводятся в машинный код и визуализацию. Планирование требует к себе именно такого подхода – разработку машинного кода и грамотную визуализацию и интерфейс для ввода данных.

Разработанный автором метод планирования закупок складских остатков требовал именно такого подхода. Программный продукт разрабатывался на базе крупной оптовой компании по реализации автокомпонентов ПФО ООО «Авторай».

Программное обеспечение бизнес процесса «планирование» разрабатывалось на базе программы 1:С Предприятие 8.

1:С Предприятие 8 представляет собой систему программ и включает в себя технологическую платформу, созданные на ее основе прикладные решения различного масштаба и различной направленности, методологию создания прикладных решений и информационно-технологическую поддержку пользователей и разработчиков.

Новое прикладное программное обеспечение учитывает ряд факторов:

- удобный ввод данных: по номенклатуре, по периоду расчета данных, по периоду планирования закупок, по менеджеру ответственному за товарную группу, по учету показателей обращения (ABC, XYZ-анализ);
- понятный интерфейс;
- возможности импортировать/экспортировать данные в известные документальные и математические редакторы MS WORD, EXCEL, OPEN OFFICE;
- понятный и удобный вывод данных на экран, после применения формул расчета – таблица данных;
- возможность выбора основного поставщика, по которому будет производиться планирование;
- возможность выбора завода изготовителя, по которому будет производиться планирование;
- возможность редактирования данных в итоговой таблице;
- возможность автоматического создания сопутствующего документа – заказ поставщику;
- возможность учитывать возникающий дефицит продукции: привязка заказов покупателей к планированию.

Итоговые данные выводятся в таблице (табл. 2). Такой вывод данных очень удобен. Все становится наглядно и удобно для редактирования. Нельзя исключать человеческий фактор. Поэтому менеджер по снабжению должен обязательно сверить данные в итоговой таблице.

После внедрения нового программного продукта (август 2009 года) основанного на методе планирования результаты не заставили себя долго ждать. Данные по закрытию заказов покупателей и ежедневном дефиците приводятся в сводном отчете по менеджерам (табл. 3), что также очень удобно для контроля за работой менеджеров отдела закупок. Из отчета следует, что ежедневный дефицит держится в районе $20\% \pm 5\%$, но закрытие и отгрузка заказов покупателей не опускается ниже 82% , а в основном держится в районе $89-98\%$.

Можно сделать вывод, что среднеемесячное закрытие заказов покупателей находится на отметке $90-95\%$ в зависимости от внешних условий рынка.

Теперь приведем соотношение остатков к продажам по бренду КамАЗ в компании ООО «Авторай» (табл. 1, рис. 1, 2).

Таблица 1

Соотношение продаж/остатков 2010/2009

2010/2009				
	Остатки КамАЗ 2009	Остатки КамАЗ 2010	Продажи КамАЗ 2009	Продажи КамАЗ 2010
Январь	5 192 983,22	5 175 749,71	1 741 242,84	2 643 074,50
Февраль	5 093 501,39	5 465 639,88	2 636 964,60	3 515 665,50
Март	6 361 123,66	6 280 173,51	2 261 986,40	3 311 757,65
Апрель	5 008 745,26	5 442 711,81	3 505 791,05	6 085 404,16
Май	4 430 844,18	5 553 128,77	2 703 330,65	3 952 002,01
Июнь	5 172 212,75	5 188 759,65	3 162 654,71	3 626 689,05
Июль	6 110 486,69	4 458 485,64	3 452 951,83	3 485 822,67
Август	6 786 577,60	4 518 098,06	3 276 187,46	3 346 537,05
Сентябрь	5 788 212,60	5 119 778,97	4 059 933,24	4 239 034,73
Октябрь	5 963 493,98	4 825 093,70	2 500 964,25	4 517 347,76
Ноябрь	5 562 084,12	4 097 515,81	886 151,90	3 597 753,07
Декабрь	5 635 160,96	5 064 427,10	1 256 303,35	2 241 033,62

Таблица 2

Итоговая таблица вывода данных в 1С: Предприятие 8.0

Планирование закупок

Период продаж с 01.03.2010 по 01.06.2010

Период закупок с 01.06.2010 по 30.06.2010

Сезонный товар – синим цветом

Артикул	Наименование	Внутренний код	Ед. изм.	XYZ опт	ABC опт	Продано	Дн. продаж	Ост.	Резерв	Необх. объем закупки	Цена закупки	Стоим. закупки	Ответственный менеджер за покупки	Производитель	Основной поставщик	Страховой запас	Номенклатурная группа
5320-1311010-Г	Банок расширительный пластмассовый голый	O005921	шт	X (опт)	C (опт)	10	73	-	-	5	78,4	392	Владимиров В.Н.	Мапра ЗАО, г. Челябинск	СОЮЗ ООО	1	ЗапчастиКАМАЗ
55111-2918070	Банмак с втулкой (полиуретан)	P0028896	шт	X (опт)	A (опт)	3	26	-	-	1	2838,55	2838,55	Владимиров В.Н.	КамАЗ ОАО, г. Набережные Челны	СОЮЗ ООО		ЗапчастиКАМАЗ
853063	Болт М14х1,5х40 на вал кард.м/о +гайка+шайба	O009537	шт	X (опт)	B (опт)	184	79	17	-	51	17,4	887,4	Владимиров В.Н.	Автономаль ОАО, г. Белебей	ГОРА-Л ООО	7	ЗапчастиКАМАЗ
5320-3414066	Вкладыш рулевого пальца верхний	O000077	шт	X (опт)	B (опт)	72	67	-	-	30	40,16	1204,8	Владимиров В.Н.	ДАЗ ОАО, г. Дмитровград	ГАРАЕВ Г.М. ИП	2	ЗапчастиКАМАЗ
142-1601130-У	Диск меломый в сб. усиленный	P0015891	шт	X (опт)	A (опт)	6	79	1	-	1	775	775	Владимиров В.Н.	РЗОЦМ ОАО г.Набережные Челны	РЕНАВТОЦЕНТР ООО		ЗапчастиКАМАЗ
14-1601090	Диск нажимной в сб. (корзина) г.Тюмень	P0039225	шт	X (опт)	A (опт)	8	76	-	-	3	4490	13470	Владимиров В.Н.	Тюменские моторостроители ЗАО, г.Тюмень	ГАРАЕВ Г.М. ИП		ЗапчастиКАМАЗ
740-1005086*	Заглушка шатунной шейки коленвала	O0000875	шт	X (опт)	C (опт)	17	43	-	-	13	3,43	44,59	Владимиров В.Н.	РЗОЦМ ОАО г.Набережные Челны	СОЮЗ ООО	1	ЗапчастиКАМАЗ
853658	Защелка 8х28 алюм. торы.колодки (к-т 64 шт.)	P0023775	компл	X (опт)	A (опт)	45	79	16	5	7	48	336	Владимиров В.Н.	<>	СОЮЗ ООО	3	ЗапчастиКАМАЗ
5320-8201020 (385x190)	Зеркало боковое v8	O005428	шт	X (опт)	A (опт)	26	37	-	-	6	200	1166,67	Владимиров В.Н.	Элтехком ООО, г.Н.Новгород	СОЮЗ ООО	1	ЗапчастиКАМАЗ
53212-3501090*	Колодка тормозная в сб. с накладкой Камаз	O0000878	шт	X (опт)	A (опт)	33	74	-	-	14	393,96	5515,44	Владимиров В.Н.	РЗОЦМ ОАО г.Набережные Челны	СОЮЗ ООО	2	ЗапчастиКАМАЗ

Анализ дефицита по менеджерам

	01.10.10		02.10.10		03.10.10		31.10.10	
	Сумма Деф	Процент	Сумма Деф	Процент	Сумма Деф	Процент	Сумма Деф	Процент
А	47 899,84	4,45	58 979,61	4,03	11 639,47	3,12	44 813,11	8,62
Владимиров В.Н.		0,00	2 214,44	0,15		0,00		0,00
Б	8 695,60	0,81	4 135,98	0,28	7 870,50	2,11	125 775,24	24,20
В		0,00	7 680,30	0,52		0,00		0,00
Г		0,00		0,00	2 145,00	0,57	991,74	0,19
Д	19 403,01	1,80	34 650,33	2,37	4 924,14	1,32	3 930,98	0,76
Е	47 847,32	4,44	100 736,98	6,89	3 184,86	0,85	1 308,66	0,25
Ж	3 814,54	0,35	2 164,20	0,15	1 275,00	0,34	749,72	0,14
З		0,00		0,00		0,00		0,00
И	2 056,00	0,19	4 997,50	0,34	10 020,00	2,68		0,00
К		0,00	304,82	0,02	273,02	0,07		0,00
Л	36 916,12	3,43	12 873,60	0,88	8 273,85	2,21	6 323,14	1,22
М		0,00		0,00		0,00		0,00
Н	13 664,80	1,27	20 714,24	1,42	3 420,88	0,92	4 172,80	0,80
О	29 859,16	2,77	22 871,86	1,56	8 890,93	2,38	2 665,06	0,51
П	2 396,70	0,22		0,00	2 792,75	0,75		0,00
ИТОГО:								
СУММА заказов на дату	1 077 437,98		1 462 986,80		373 589,04		519 759,19	
	10 668						11 430	
СУММА заказов общее	165,57		11 359 911,81		10 975 194,97		549,06	
Дефицит по заказам на дату	212 553,09	19,73%	272 323,86	18,61%	64 710,40	17,32%	190 730,45	36,70%
Дефицит общий	2 337 851,21	21,91%	2 541 227,89	22,37%	2 322 010,00	21,16%	2 226 342,70	19,48%
Отгружено		90,64%		89,42%		96,28%		95,52%

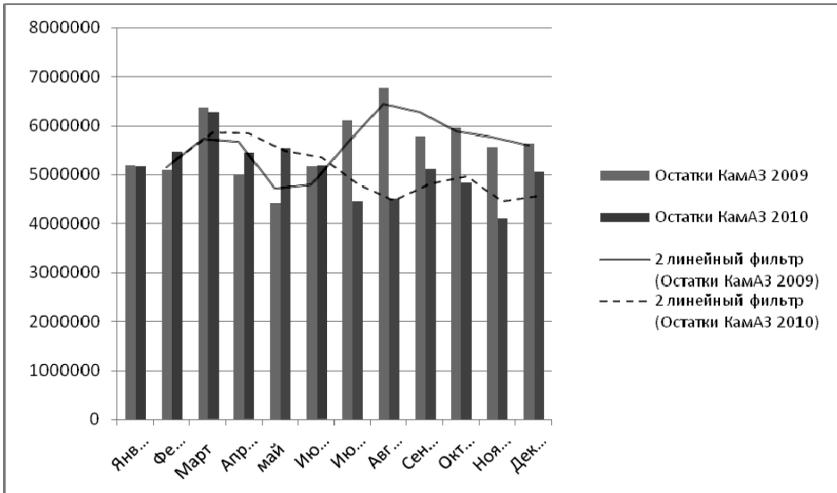


Рис. 1. Соотношение остатков группы запасных частей КамАЗ 2009–2010 гг.

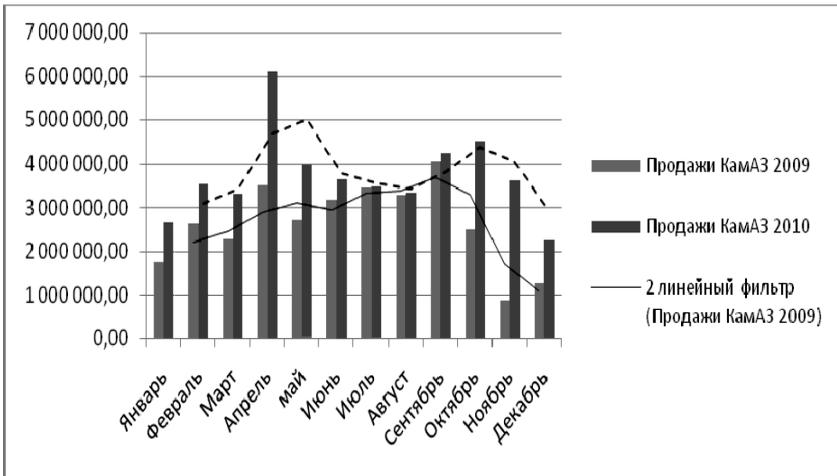


Рис. 2. Соотношение продаж группы запасных частей КамАЗ 2009–2010 гг.

Диаграммы визуализируют соотношение остатков и продаж 2009 к 2010 гг. Мы видим положительную динамику роста продаж и снижение остатков в стоимостном выражении. Это свидетельствует о том, что эффективность работы по данному бренду выросла. Линии тренда наглядно это демонстрируют.



Рис. 3. Упрощенная схема оптового рынка автокомпонентов

Результаты внедрения метода планирования внутри конкретной компании несомненно положительны. Автором предлагается рассмотреть, к чему может привести глобальное применение метода. Иными словами, как повлияет внедрение нового планирования и программного обеспечения на всех крупно-оптовых предприятиях по реализации автокомпонентов в поволжском федеральном округе на работу заводов изготовителей и состояние рынка автокомпонентов в целом.

Ситуация такая, что крупные заводы изготовители производят и выпускают на рынок то, что могут произвести. То на что заточены их производственные мощности, те запасные части, на которых они больше всего зарабатывают или просто позволяет техника. Однако, что на самом деле требует рынок. Доля производства тех запасных частей, которые непосредственно находятся в дефиците, весьма мала. Причин в сложившейся ситуации несколько. Заводы связаны со своими дилерами крупными договорами. По условиям которых, дилеры обязаны выбирать у заводов определенный объем продукции. Дилеры не могут отказаться от заводов, по той причине, что заводы, делают часть запасных частей именно тех, что рынок требует. Реализация ненужных оптовикам запасных частей происходит путем советской «нагрузке», либо добровольно-принудительному допсоглашению. К закупке на заводах орга-

низации подходят безответственно и не хотят бороться и портить отношения с отделом снабжения завода, так как находятся в страхе недополучения дефицитных позиций. Безответственность заключается в отсутствии планирования закупок. Иными словами дилеры покупают то, что предлагает завод.

Заставить производить заводы, то что нужно рынку можно. Применяя предлагаемые методы планирования всеми дилерами завода, перейдя на новую систему закупок, заводам ничего не останется как удовлетворить спрос потребителей. Бойкотирование завязываний условий и жесткая политика закупок – вот путь к успеху и цивилизованному рынку.

На одном из заводов в г. Ульяновске в 2009 году возникла ситуация когда произошло перепроизводство одного из агрегатов. И по дилерскому соглашению завод обязал своих дилеров забрать весь месячный объем закупок именно этими агрегатами. Но дилеры бойкотировали это условие. В результате завод остановил свою деятельность. Не получив прилива денег от дилеров, завод остановил конвейер и начал искать цивилизованные пути сыта продукции. В данный момент завод снова работает. Производство стало работать на рынок, а не на себя.

Таким образом. Инновационный подход закупок автокомпонетов предлагаемый автором, не только поднимет работу организаций по их реализации на новый уровень, но и способен заставить Российские заводы работать в условиях российской действительности, а не забытого многими советского времени, как это происходит сейчас.

Гимаров В. В.

кандидат экономических наук, доцент,
филиал ГОУВПО «Московский энергетический
институт (ТУ)», г. Смоленск

Выбор структуры мультиагентных систем поддержки принятия решений для управления телекоммуникационным предприятием

***Аннотация.** В статье рассмотрены основные показатели развития высокотехнологических отраслей промышленности в Российской Федерации, определена стратегическая роль телекоммуникационной отрасли как одной из наиболее наукоемких и высокотехнологичных. Показана особенность отрасли в контексте принятия управленческих решений и предложено построение мультиагентных систем для решения задач выбора стратегии развития организаций.*

***Ключевые слова:** телекоммуникационная отрасль, стратегия развития, моделирование, агент, интеллектуальный агент, мультиагентные системы.*

***The summary.** In the article the main indicators of high-tech industries in the Russian Federation is shown, defined the strategic role of telecommunications as one of the most high-tech. The features of the industry in the context of managerial decision-making and proposed the construction of multi-agent systems to solve problems of selection strategies for development organizations.*

***Key words:** telecommunications industry, development strategy, modeling agent, intelligent agent, multi-agent systems.*

В современных условиях глобальной конкуренции и динамично развивающейся бизнес-среды основополагающим фактором достижения экономического роста и повышения уровня жизни населения страны является инновационное развитие и широкое внедрение инновационных продуктов, технологий и услуг в практическую деятельность предприятий. На сегодняшний день экономика России является сырьевой, в тоже время необходимость перехода к практической реализации стратегии инновационно-ориентированной экономики обусловлена возростанием роли и влияния инновационных технологий, как на предпочтения потребителей, так и на эффективность процессов производства.

В Российской Федерации отрасли высоких технологий не обеспечивают достаточный вклад в развитие экономики страны. Так, их доля в

ВВП составляет около 10,5%, доля экспорта высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта – менее 3%, а показатель доли высокотехнологичной (наукоёмкой) продукции в объеме продаж на мировом рынке оценивается экспертами в пределах 0,3–0,8%. Одной из главных причин, обуславливающих низкий уровень данных показателей, является отсутствие гибких, адаптивных экономических механизмов управления предприятием в условиях высокого динамизма, сложности и изменчивости внешней среды.

Телекоммуникационная отрасль является одной из наиболее высокотехнологичных и наукоёмких отраслей промышленности. Её роль заключается в обеспечении условий для развития инфраструктуры, способствующей удовлетворению потребностей всех субъектов рыночных отношений в информационном продукте. Это предопределяет также и её стратегическое значение в решении задачи содействия устойчивому долгосрочному социально-экономическому развитию страны¹.

Развитие телекоммуникационной инфраструктуры на основании использования современных технологий передачи и обработки огромных массивов данных обеспечивает увеличение числа личных и деловых коммуникаций, рост информационного пространства, формирует условия для увеличения эффективности деятельности организаций всех отраслей экономики за счет повышения информационной обеспеченности бизнеса, а также накопления внутреннего организационного интеллектуального капитала.

В современных условиях одним из главных факторов увеличения конкурентоспособности телекоммуникационных организаций является их возможность оперативно реагировать на изменения во внешней среде, вызванные такими факторами, как активизация инновационных процессов, изменение условий государственного регулирования отрасли, логистических цепей и другие. Необходимость осуществления деятельности в соответствии с высокими темпами развития технологий и ожесточенная конкуренция требует от телекоммуникационных компаний максимальной гибкости и оперативности. Выполнение множества различных, не связанных друг с другом операций и сложность технологической инфраструктуры создают серьезные препятствия для быстрого и эффективного принятия решений. В процессе принятия решений менеджеры телекоммуникационных компаний полагаются на различные математические и инструментальные методы, в том числе бизнес-

¹ Дли М. И., Какатунова Т. В. Интеграция технопарка в состав инновационной структуры региона // Проблемы современной экономики – 2008, № 2 (26). С. 252–254.

анализ, хранилища данных и различные решения по управлению данными. В этих условиях целесообразным становится использование компьютерных систем поддержки принятия решений (СППР).

В основе построения таких систем, как правило, лежит использование имитационных моделей организаций, изучение которых позволяет проанализировать последствия выбора и принятия управленческих решений из большого количества альтернативных вариантов использования производственных и финансовых возможностей, а также гарантированно давать ответ о наиболее рациональном или оптимальном выборе из множества альтернативных вариантов решений.

Современные подходы к созданию систем управления рассматриваемого класса основаны с применением интеллектуальных технологий, использующих средства представления знаний для построения интегрированных моделей предприятий. Мультиагентная технология – это новая программная технология, которая для решения сложной задачи или проблемы использует системы, состоящие из множества взаимодействующих агентов². Одной из важнейших задач управления телекоммуникационными организациями является выбор стратегии развития, включая в общем случае решение таких задач, как:

1. Выбор региональной бизнес-площадки. В данном случае речь идет о принятии оптимального решения относительно выбора субъекта Российской Федерации в рамках реализации стратегии освоения новых рынков.

2. Выбор варианта вхождения на новый рынок, включая определение целевых сегментов, выбор оптимального варианта расширения телекоммуникационной инфраструктуры в регионе (аренда, прокладка), определение маркетинговой стратегии.

Перечисленные задачи можно охарактеризовать высокой неопределенностью и динамизмом бизнес-среды, существованием большого количества взаимосвязей и зависимостей между участниками телекоммуникационного рынка, вычислительной сложностью, необходимостью учета большого количества факторов различной природы, нелинейностью поведения, зависимостью решения от истории процессов и т.д., что предопределяет актуальность использования для их решения агенто-ориентированных технологий. Необходимо также отметить, что решение подобных задач в математике в настоящее время осуществляется с помощью использования и развития новых направлений, родственных мультиагентным системам по своей методологии, связанных

² Тарасов В.Б. От многоагентных систем к интеллектуальным организациям: философия, психология, информатика. М.: УРСС, 2002.

с теорией хаоса, генетическим программированием, нейронными сетями, фракталами и др. Использование многоагентного подхода к моделированию систем позволит добиться более высокой детализации за счет учета большего числа факторов индивидуальных агентов. В рамках вышеуказанных задач и выбранного подхода к моделированию можно предложить для выбора региональных бизнес-площадок структуру мультиагентной системы, представленную на рисунке 1.

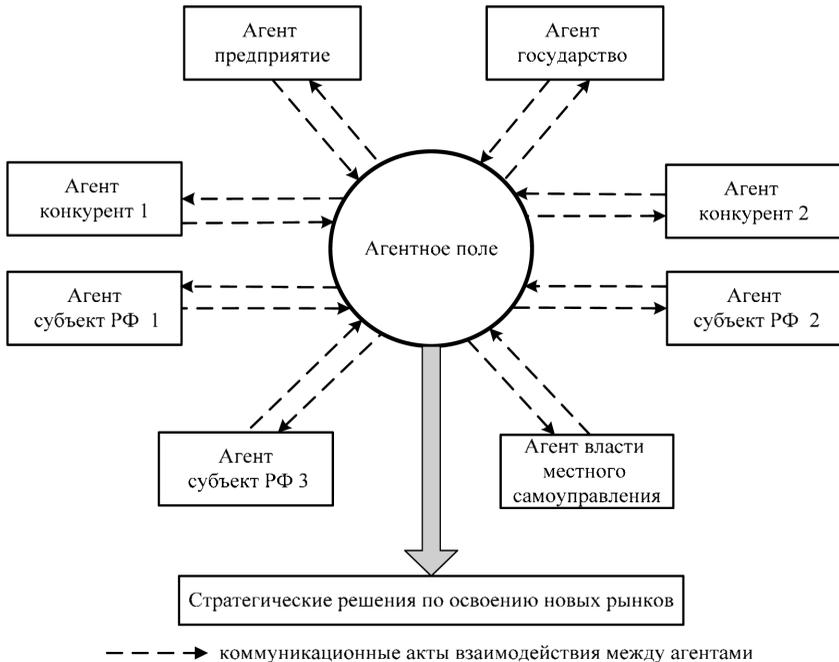


Рис. 1. Структура мультиагентной системы для выбора бизнес-площадок

Как видно из представленного рисунка в модели выделены следующие основные агенты: агент предприятия, агенты основных конкурентов, агенты отдельных субъектов РФ, предопределяющие поведение региональных рынков с учетом их различных характеристик, агент, моделирующий особенности государственной политики в сфере телекоммуникаций и агент органов местного самоуправления, учитывающий деятельность местных властей по поддержке региональных предприятий и противодействию ужесточению конкуренции. На рисунке 2 представлена структура модели мультиагентной системы выбора варианта вхождения на конкретный выбранный региональный рынок.

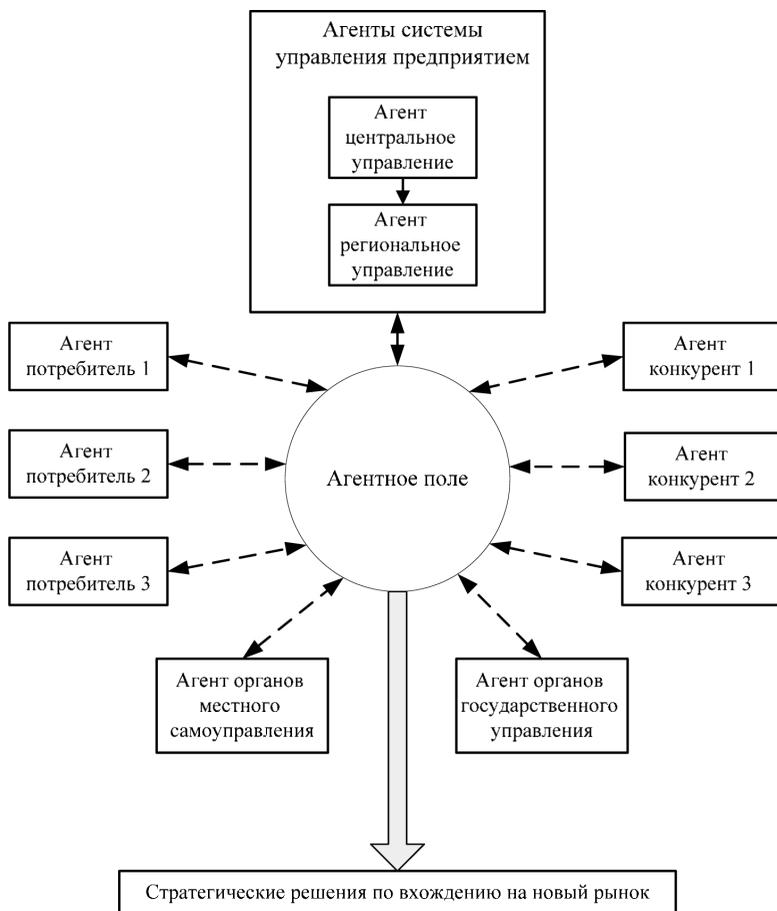


Рис. 2. Структура мультиагентной системы для выбора варианта выхода на региональный рынок

Как видно из представленного рисунка в рамках системы выделяются следующие виды агентов: агенты системы управления предприятием, включая центральный и региональный управленческий аппараты, агенты потребителей, которые отражают поведение отдельных сегментов рынка (количество данных агентов является достаточным, если они отражают полную структуру потребления на рынке), агенты конкурентов, как национального, так и регионального масштаба, агенты местного и государственного уровней управления, описывающие влияния раз-

личных законопроектов, мероприятий и программ на развитие в рамках выбранного региона.

Построение системы поддержки принятия решений на основе моделирования развития телекоммуникационной организации на основании решения представленных задач с помощью агенто-ориентированных технологий позволит увеличить эффективность стратегического управления за счет повышения обоснованности принимаемых решений, учета большего количества факторов, а также анализа различных сценариев взаимодействия субъектов телекоммуникационного рынка.

Долгорукова И. В.

*кандидат социологических наук,
доцент кафедры истории, теории и методологии социологии,
Российский государственный социальный университет*

Современные подходы к формированию социальной отчетности предприятия

***Аннотация.** В работе представлен анализ основных подходов к формированию социальной отчетности предприятия. Исследование проблем и моделей формирования корпоративной социальной политики российских предприятий позволяет выявить ее основные направления, специфику их упорядоченности и взаимовлияния, раскрыть роль корпоративной социальной политики в процессе становления России как социального государства.*

Статья будет полезна специалистам министерств и ведомств, участвующих в разработке политики в области предпринимательства, предпринимателям, научным сотрудникам, аспирантам и студентам высших учебных заведений, а так же широкому кругу читателей.

***Ключевые слова:** социальная отчетность, стандартизация, корпоративная социальная политика, социальная ответственность, предпринимательство, экономическая социология, социология предпринимательства, социология труда, социальная сфера, социальное партнерство.*

***The summary.** In this work the author analyses the main approach to social accounting of companies. A research on the problems and models of formation of the corporate social policy of Russian companies makes it possible to reveal the basic components of the corporate social policy, the specificity of their system and interaction, to disclose the role of the corporate social policy in the process of establishing Russia as a social state.*

This article can be useful for governmental specialists designing the business policy, for entrepreneurs, academics, postgraduates and undergraduates, as well as for a wide range of readers.

***Key words:** social accounting, standardization, corporate social policy, social responsibility, entrepreneurship, economic sociology, sociology of entrepreneurship, sociology of labour, social sphere, social partnership.*

В настоящее время можно говорить о том, что российские компании реализуют широкий спектр социальных проектов, направленных как на местное сообщество, так и на внутреннюю сферу предприятия. Ежегодные социальные отчеты в последние годы приобретают все большую популярность как источник информации о корпоративной социаль-

ной политике предприятия. В качестве средств предоставления таких отчетов используются СМИ и глобальная сеть Интернет. В нашей стране эта тенденция появилась относительно недавно.

К настоящему времени имеется около 25 стандартов нефинансовой отчетности, без соблюдения которых доступ к глобальным и многим национальным рынкам капитала весьма сложен. Их используют более 4000 организаций. В том числе наиболее распространенных стандартов – AA1000 GRI, которые имеют близкие цели и во многом дополняют друг друга. Так AA1000 Assurance Standard дополняет GRI, конкретизируя базу верификации устойчивого развития.

Наиболее распространенным в мировой практике ведения социальной отчетности является стандарт, разработанный Институтом социальной и этической отчетности (Institute of Social and Ethical Accountability – «AccountAbility»; London). Эта организация базируется в Лондоне и является ведущим международным институтом в области совершенствования корпоративной отчетности в целях устойчивого развития. Серия AA1000, разработанная институтом, предоставляет организациям эффективные инструменты и стандарты управления отчетностью и обеспечения ее качества. Регулирует планирование производственных процессов, осуществляет контроль за эксплуатацией детского труда и коррупцией, продвижение и тестирование новых продуктов производства. «AccountAbility» проводит актуальные научные исследования, на основе которых формирует публичную политику, занимается профессиональным обучением и верификацией специалистов. Институт использует новаторскую открытую модель управления, предполагающую участие коллективных и индивидуальных членов, в число которых входят представители бизнеса, общественных организаций и государственных структур из разных стран мира.

Предложенный AccountAbility Стандарт верификации AA1000 – первая методика, которая, будучи открытой для всех желающих и не являясь чьей-либо собственностью, охватывает весь диапазон предоставляемой организацией отчетной информации и соответствующих показателей деятельности, т.е. показателей устойчивости. Он основан на общепринятых методах верификации отчетности: финансовой, экологической, а также отчетности по качеству, и объединяет ключевые теоретические положения с формирующейся практикой управления устойчивостью организации и отчетностью, включая практику составления и верификации отчетов. При этом Стандарт верификации AA1000 в своей нынешней форме – всего лишь первый шаг. В результате практического применения он будет, безусловно, совершенствоваться и расширяться за счет дру-

гой аналогичной деятельности, направленной на повышение доверия к новым видам отчетности.

Под термином «верификация социальной отчетности» понимается методика анализа эффективности социальных программ компании и проверка их соответствия выбранным стандартам. Верификация предполагает, что результаты такой оценки будут открыты для широкой публики, что послужит для получателей отчета гарантией его достоверности.

Стандарт верификации AA100, разработанный Институтом социальной и этической отчетности, представляет собой, прежде всего, общеприменимый стандарт оценки отчетности организации по показателям ее устойчивого развития, а также оценки лежащих в его основе процессов, систем и уровня компетентности. Стандарт дает представление о ключевых элементах процесса верификации, с помощью которой оценивается описание устойчивости развития организации. Показатели устойчивости распространяются на все аспекты деятельности организации, включая ее политику, принимаемые решения и действия, приводящие к социальным, экологическим и экономическим (в том числе финансовым) последствиям. У организаций может быть много разного рода заинтересованных сторон, в различной степени вовлеченных в ее деятельность, имеющих различные, порой конфликтующие сферы интересов. Заинтересованные стороны — это физические и юридические лица или группы лиц, которые влияют на организацию и ее деятельность или испытывают на себе влияние со стороны организации (например, к заинтересованным сторонам могут относиться акционеры, клиенты, потребители товаров и услуг организации; представители бизнеса, гражданского общества, государственной власти и профсоюзов).

В Великобритании и других западных странах Стандарт верификации AA1000 предназначен в основном для использования верифицирующими организациями, то есть такими, которые наняты отчитывающейся или заинтересованной фирмой на основе договора подряда для проведения отчета верификации. Стандарт дает представление о том, как организовать и провести порученную работу по проверке и верификации отчета. Кроме того, стандарт верификации AA1000 призван:

- охарактеризовать весь диапазон показателей социально-ответственной деятельности организации, т.е. показатели устойчивости;
- оценить полноту понимания организацией показателей ее собственной деятельности и ее влияния на внешнюю среду, а также учесть мнения об этом заинтересованных сторон;
- особо выделить существенность содержания отчетности для заинтересованных сторон и точность раскрываемой информации,

- а также обратить внимание на политику организации и соблюдение ею обязательных норм;
- заложить основу для публичных заявлений о соответствии, которые будут способствовать возрастанию доверия к публикуемым отчетам по обеспечению устойчивости;
 - оценить способность организации реагировать на запросы заинтересованных сторон и тем самым рассмотреть отчетность как часть постоянного взаимодействия с ними;
 - учесть не только текущее состояние дел, но и возможное изменение ситуации, т.е. не только то, как организация выполняет заявленную политику и достигает поставленных целей, но и то, насколько она способна соответствовать будущим стандартам и ожиданиям;
 - поддержать и объединить различные подходы к верификации качества, в которых задействованы многочисленные верифицирующие организации, подходы и стандарты, и в том числе обеспечить соответствие «Рекомендациям по отчетности устойчивого развития», предложенным Глобальной инициативой по отчетности (Global Reporting Initiative Sustainability Reporting Guidelines);
 - быть применимым к организациям различных видов и размеров, использоваться верифицирующими организациями в разных географических, культурных и социальных условиях;
 - помочь отчитывающейся организации в оценке, планировании, описании и осуществлении контроля над проведением работы по верификации отчета (включая внутреннюю верификацию), а также помочь совету директоров или правлению контролировать предоставление информации нефинансового характера;
 - предоставить возможность заинтересованным сторонам ознакомиться с результатами верификации и соответствующими отчетами и оценить их качество;
 - помочь организациям, составляющим стандарты, и лицам, формирующим политику, в разработке негосударственных добровольных стандартов, а также в развитии добровольных и обязательных аспектов отчетности организаций, в частности, требований к отчетности и к верификации отчетов;
 - помочь специалистам в области профессионального развития и обучения повысить свою квалификацию в области верификации и отчетности в целом.

В соответствии со Стандартом верификации AA1000 отчет о социально-ответственном поведении компании должен включать следующие основные параметры:

а) достоверное и сбалансированное представление о существенных аспектах деятельности отчитывающейся организации за отчетный период;

б) описание имеющейся у организации эффективной системы идентификации и анализа ее деятельности с учетом показателей степени влияния на внешнюю среду, позиций заинтересованных сторон;

в) доказательства того, что у организации имеется эффективная система управления различными аспектами показателей устойчивости и реагирования на запросы заинтересованных сторон с указанием любых значительных недостатков в соответствующих организационных процессах, системах и компетентности;

г) возможность использования заинтересованными сторонами отчитывающейся организации;

д) дополнительные замечания, которые могут включать в себя следующее:

- отмеченный по сравнению с прошлым отчетом прогресс как в отчетности, так и в верификации;
- предложения по улучшению социально-ответственной деятельности организации, а также соответствующих процессов, систем и компетентности в следующий отчетный период.

Весьма популярно среди российских компаний, формирующих социальную отчетность так же руководство GRI Глобальной инициативы по отчетности (Global Reporting Initiative), штаб-квартира которой расположена в Амстердаме. Руководство GRI по отчетности в области глобального развития также предназначено для помощи организациям, составляющим отчеты о деятельности компаний, всем заинтересованным сторонам, в оценке устойчивого развития. Руководство GRI предполагает наличие в социальном отчете пяти разделов.

В первом разделе «Видение и стратегия» приводится описание стратегии развития организации в области устойчивого развития, предваряемое заявлением первого лица организации.

Во втором разделе – «Характеристика» – предполагается обзор структуры и деятельности организации, описываются проблемные области, раскрываемые в отчете.

В третьем разделе – «Структура управления и системы менеджмента» – представляется структура организации, особенности системы менеджмента, мероприятия по вовлечению в процесс обсуждения и контроля реализации стратегии развития стейкхолдеров.

В четвертом разделе — «Указатель содержания GRI» — показывается специальная таблица, обозначающая, где в отчете расположена специальная информация.

В пятом разделе — «Показатели результативности» — представляются характеристики воздействия или влияния деятельности организации, сгруппированные по комплексным, экономическим, экологическим и социальным показателям деятельности.

Принципы составления социальной отчетности по руководству GRI структурированы так:

- системообразующие принципы подготовки отчета: открытость, вовлечение заинтересованных сторон, верифицируемость;
- принципы, определяющие решения о том, что следует включать в отчет: полнота, значимость, контекст устойчивого развития;
- принципы, относящиеся к качеству и достоверности отчета: точность, объективность, сопоставимость;
- принципы, относящиеся к доступности отчета: ясность, своевременность.

Еще одним общепринятым документом в области социальной отчетности является Глобальное соглашение об общих принципах и ценностях ООН, или Глобальный договор ООН. Глобальный договор структурирован по следующим направлениям:

Права человека. ООН обращается с просьбой к деловому сообществу поддерживать и уважать защиту международных прав человека в сферах влияния бизнеса, обеспечивать мероприятия по недопущению нарушения прав человека на предприятиях.

Труд. ООН просит деловое сообщество поддерживать свободу ассоциаций и признание права работников на коллективный договор, содействовать ликвидации принудительного, обязательного и детского труда, дискриминации в отношении труда и занятости.

Окружающая среда. ООН рекомендует поддерживать осторожный подход к экологическим задачам, предпринимать инициативы по поощрению большей экологической ответственности, поощрять разработку и распространение экологически безопасных технологий.

Предотвращение коррупции. ООН считает, что бизнес должен противодействовать коррупции во всех ее формах, включая предотвращение взяточничества.

Строго говоря, подчинения единому стандарту социальной отчетности в мировой практике нет. Например, компания ВР при составлении отчета за 2004 год использовала руководство GRI, Глобальное соглашение об общих принципах и ценностях ООН (Глобальный договор

ООН) и еще один документ ООН – «Стандарты тысячелетия». Похожая ситуация складывается и в России. Так, руководство GRI при составлении социальных отчетов использует 30% российских компаний, стандарт AA1000 – 18%, Глобальный договор – 9%, другие системы отчетности или свободную форму – 43% российских компаний ¹.

Российский союз промышленников и предпринимателей (работодателей) выпустил рамочное национальное руководство по внедрению концепции КСО «Социальная хартия российского бизнеса» и методическое пособие по составлению социальной отчетности «Пять шагов на пути к социальной устойчивости компаний. Рекомендации по оценке деятельности и подготовке нефинансовых отчетов», что в определенной степени облегчило задачу менеджмента корпораций по составлению социальных отчетов. Вместе с тем различные методические основы составления отчетности затрудняют сопоставление отчетов по всем пунктам, поэтому мы ограничимся рассмотрением отчетности по двум направлениям: по социальной защите работников и поддержке окружающего сообщества.

Сегодня существует несколько различных документов, регламентирующих предоставление социальной отчетности корпораций. Их можно классифицировать следующим образом (табл 1).

Таблица 1

**Документы, определяющие социальную отчетность компаний
в мировой практике**

№ п/п	Полное название	Сокращенное название	Особенности
1.	AccountAbility 1000 Assurance Standard	AA 1000S	Принципы подготовки социальных отчетов на базе диалога со стейкхолдерами
2.	Agence de Rating Social et Environmental sur les Entreprises	ASPI	Индексы устойчивых показателей деятельности для компаний, котирующихся на Европейском фондовом рынке
3.	Balanced Business Scorecard	BBS	Система сбалансированных показателей оценки бизнеса от Balanced Scorecard Institute
4.	Eco-Management and Audit Scheme	EMAS	Инструмент для оценки, представления улучшения экологических показателей компаний
5.	FTSE4Good Selection Criteria	FTSE4Good	Индекс FTSE для компаний, соблюдающих глобальные принципы корпоративной ответственности

¹ Нефинансовые отчеты компаний, работающих в России: практика развития социальной отчетности. Аналитический обзор / Под общей ред. А. Н. Шохина. М., 2006. С. 34.

6.	Global Reporting Initiative Guidelines Global Reporting Initiative Sustainability Guidelines Reporting	GRI	Руководство по отчетности в области устойчивого развития
7.	Social AccountAbility 8000	SA 8000	Стандарт сертификации предприятий в области трудовых отношений

В некоторых странах существуют законодательные требования к социальному учету, аудиту и отчетности (например, Bilan Social во Франции), однако четко измерить социальную и экологическую эффективность сложно. В настоящее время многие компании готовят проверенные внешними аудиторами годовые отчеты, которые охватывают вопросы устойчивого развития и КСО («Отчеты по методу тройного итога»), однако отчеты существенно различаются по формату, стилю и методике оценки (даже в одной отрасли).

С 2009 года на базе Российского государственного социального университета в рамках Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы реализуется проект «Корпоративная социальная политика современных российских предприятий». В 2010 году в рамках проекта было проведено социологическое обследование состояния корпоративной социальной политики и факторов, влияющих на ее развитие на крупных и средних предприятиях страны. В опросе участвовали 1500 респондентов–работников предприятий в пяти федеральных округах страны. Так же в исследовании в качестве экспертов приняли участие 210 руководителей крупных и средних предприятий страны. Репрезентующие признаки: сфера деятельности предприятия, распределение предприятий по регионам РФ, форма собственности предприятия.

В ходе исследования руководителям предприятий задавался вопрос: «Необходима ли, по Вашему мнению, ежегодная социальная отчетность»? Примечательно, что большинство респондентов (52,9%) считают, что такая отчетность необходима. Тезис о том, что в бизнес-сообществе назрело понимание необходимости ежегодной социальной отчетности, подтверждается не только данными, полученными в ходе нашего исследования, но и результатами многих других крупных исследований по данной проблематике.

Представителями бизнеса было отмечено, что отчетность по социальной ответственности может публиковаться на странице собственного сайта в Интернете, такая практика уже ведется.

Однако, несмотря на то, что большинство опрошенных руководителей крупных и средних предприятий отметили необходимость предоставления ежегодных социальных отчетов, 52,6% из них указали, что их предприятие не обнародует такие отчеты (рис. 1). Можно говорить о том, что процесс интернализации данной нормы в нашей стране до сих пор еще не завершен. Хотя представители бизнес-сообщества слышали о возможности формирования социальных отчетов, осознали такую необходимость, лишь немногие из них, в основном представители крупного бизнеса, реализуют эту норму на практике.

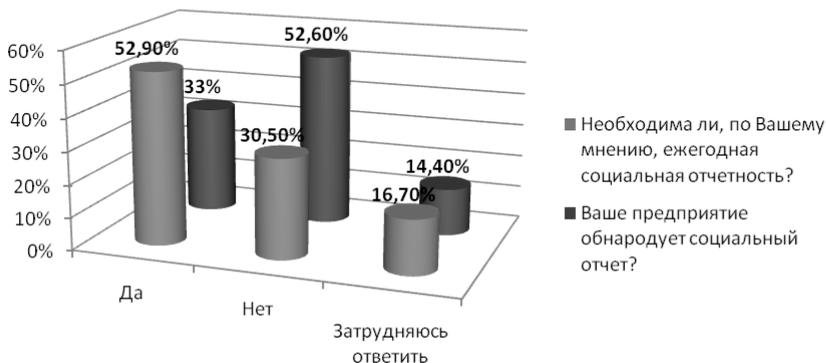


Рис. 1. Распределение ответов руководителей предприятий на вопросы: «Необходима ли, по Вашему мнению, ежегодная социальная отчетность?» и «Ваше предприятие обнародует социальные отчеты?» (в % к общему числу опрошенных)

Тем руководителям, на чьих предприятиях обнародуются ежегодные социальные отчеты, было предложено выбрать направления социальной деятельности компании, которые отражены в таких отчетах. Наиболее часто указываются такие направления, как социальная защита сотрудников и их семей (68,4%); обеспечение хорошей, надежной работой (54,1%); защита рабочих мест (46,9%). Все перечисленное отражает основные направления внутренней корпоративной социальной политики. Это говорит о том, что обнародование отчетов скорее ориентировано на привлечение квалифицированных кадров, нежели клиентов. Непопулярными оказались такие направления, как улучшение экологической ситуации (15,5%); выпуск товаров высокого качества (14,3%); защита интересов России (17%).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что бизнес-сообщество осознало необходимость предоставления ежегодных социальных отчетов, однако в нашей стране пока еще нет единых стандартов и каналов предоставления такой информации. Создание условий для предоставления социальной отчетности также может стать приоритетной задачей для государства, общественных и предпринимательских объединений.

Литература

1. Жуков В.И., Жукова Г.В. Глобальный кризис и проблемы социально-обновления России. М.: Издательство РГСУ, 2009.
2. Лушникова М. В. От советской системы к современным новациям / Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2004. № 5 (225).
3. Социологический энциклопедический словарь. Ред. Г. В.Осипов. М.: Издательство НОРМА, 2000.
4. Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? М.: Изд. Дом ГУВШЭ, 2005.
5. Нефинансовые отчеты компаний, работающих в России: практика развития социальной отчетности. Аналитический обзор / Под общей ред. А. Н. Шохина. М., 2006.

Какатунова Т. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
филиал ГОУВПО «Московский энергетический
институт (ТУ)», г. Смоленск*

Стратегическое управление региональными инновационными процессами

***Аннотация.** Показана взаимосвязь стратегий социально-экономического развития и инновационных стратегий региона. Предложены инновационные стратегии развития региона и стратегии развития региональной инновационной инфраструктуры.*

***Ключевые слова:** инновационные стратегии региона, инновационная инфраструктура.*

***The summary.** The interrelation of socio-economic development and innovation strategies in the region. Proposed innovative strategies of regional development and development strategies of the regional innovation infrastructure.*

***Key words:** regional innovation strategies, innovative infrastructure.*

В настоящее время основой экономического развития регионов является инновационная направленность ключевых отраслей экономики. Активная инновационная деятельность предполагает эффективное использование ресурсного потенциала региона, расширение экономических связей, рост интенсивности процессов инвестирования на различных уровнях региональных социально-экономических систем. Следует признать, что формирование национальной инновационной экономики в значительной степени определяется уровнем регионального инновационного развития. В тоже время наличие таких факторов, как длительный период реализации инновационных проектов, необходимость учета при их разработке специфики и потенциала региона, а также особенностей территориальных экономических интересов, долгосрочный характер проявляющихся инновационных эффектов, требует осуществления стратегического подхода к управлению инновационным развитием региона.

Отметим, что в рамках отдельных регионов осуществляется разработка инновационных стратегий. Однако в большинстве случаев дан-

ные стратегии представляют собой лишь общий план действий в инновационной сфере для органов региональной администрации и ряда других субъектов инновационной среды региона. В некоторых регионах реализуемые мероприятия в области инноваций приведены в одном из разделов стратегии социально-экономического развития. При этом в данном разделе взаимосвязь приоритетных направлений развития конкретного региона и действий в инновационной сфере практически не рассматривается. Как представляется, инновационная стратегия должна содержать ключевые направления инновационного развития региона, ориентированные на долгосрочную перспективу, выбор и разработка которых осуществляется с учетом характеристик инновационного потенциала региона, а также методы их реализации.

В этой связи актуальной является задача идентификации инновационных стратегий региона и определение их связи с общими региональными социально-экономическими стратегиями. На рисунке 1 показана взаимосвязь стратегий развития региона, которые, в свою очередь, определяют приоритеты развития региональной инновационной инфраструктуры и инновационного развития промышленности.

Очевидно, что выбор инновационной стратегии развития обусловлен, с одной стороны, стратегиями социально-экономического развития, а, с другой стороны, инновационным потенциалом региона.

В качестве инновационных стратегий развития региона предлагают следующие стратегии:

1. Стратегия инновационного заимствования. В соответствии с данной стратегией основной задачей является поиск инновационных технологий и продуктов в других регионах и их приобретение для реализации на собственных предприятиях. При этом поддержка собственных разработчиков инноваций в лице индивидуальных ученых, образовательных учреждений и научных организаций не является первоочередной задачей, а основной упор делается на реализацию инноваций, привлекаемых из внешней среды.

2. Стратегия экспериментальной инновационной апробации. В этом случае в регионе создается мощная экспериментальная база для апробации готовых инновационных разработок и технологий на основании заключаемых с разработчиками соглашений. Собранные в результате проводимых экспериментов данные передаются для анализа генераторам инноваций, которые, в свою очередь, могут предоставлять определенные льготы при приобретении данных инноваций для реализации на предприятиях региона.

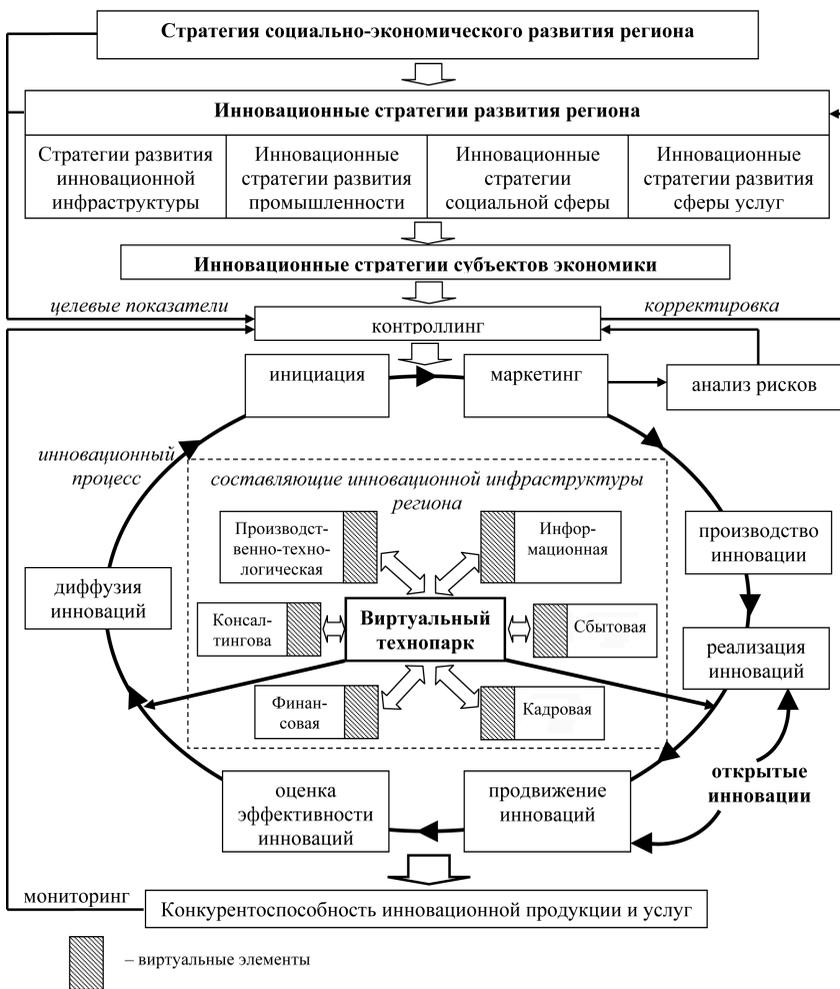


Рис. 1. Взаимосвязь стратегий социально-экономического развития и иновационных стратегий региона

3. Стратегия наукоемких разработок, ориентирована на обеспечение инновационного развития региона за счет разработки и реализации сложных наукоемких инновационных проектов, что, в свою очередь, требует развития научной базы, уникальных лабораторно-производственных комплексов, подготовку и привлечение человеческих ресурсов.

4. Стратегия локальных инноваций. При выборе данной стратегии основной упор делается на активизацию в регионе деятельности по реализации предпринимательских инноваций, представляющих собой инновационные разработки, не требующие значительных инвестиционных вложений и свободно извлекаемые предприятием из внешней среды.

5. Стратегия адаптации инноваций. Эта стратегия предполагает организацию эффективной системы поиска инновационных продуктов и технологий за пределами региона и поддержку структур, способных обеспечить доработку извлекаемых инноваций с учетом специфики предприятий региона.

6. Стратегия реализации всего цикла инноваций. Содержанием данной стратегии является обеспечение осуществления всех этапов инновационного процесса на территории региона и, соответственно, поддержка основных элементов региональной инновационной инфраструктуры, что позволит снизить зависимость от ввоза инновационной продукции, технологий и оборудования из внешней среды.

7. Стратегия генерации инноваций. Данная стратегия предполагает концентрацию всех усилий на разработке собственных инноваций и их трансфере для дальнейшей реализации на предприятиях других регионов.

8. Стратегия подготовки инновационных кадров, ориентированная на формирование и развитие системы подготовки и переподготовки кадров на базе существующих образовательных учреждений, а также создание новых обучающих центров. Важным элементом стратегии является разработка образовательных программ подготовки и переподготовки инновационных кадров, учитывающих специфические требования к квалификационным характеристикам сотрудников со стороны инновационно-активных предприятий, а также организаций, осуществляющих поддержку инновационной деятельности в регионе.

9. Стратегия диффузии инноваций, предполагающая поддержку институтов, осуществляющих распространение уже однажды освоенных инноваций и обеспечивающих применение инновационных продуктов, услуг, технологий в новых местах и условиях. При этом акцент может быть сделан на создание центров трансфера и диффузии инноваций, а также формирование баз данных, содержащих информацию о существующих инновационных разработках, заказах на НИОКР и описаний инновационных предложений, об организациях, готовых участвовать в реализации инновационных проектов. Следует отметить, что объектом диффузии, прежде всего, выступают инноваций, разработанные за пределами региона, поскольку целенаправленной поддержки

собственных разработчиков данная стратегия не предполагает. Можно различать следующие виды диффузии инноваций: горизонтальная диффузия инноваций, т.е. их распространение по предприятиям соответствующей отрасли; вертикальная диффузия инноваций – распространение разработок в рамках интегрированных цепей (восходящая, т.е. с торговыми организациями, и нисходящая диффузия, т.е. с поставщиками); диагональная диффузия инноваций, предполагающая их распространение по разным отраслям промышленности.

10. Стратегия инвестирования инноваций. В случае выбора данной стратегии основной задачей при управлении инновациями на уровне региона является развитие банковского сектора, заинтересованного в поддержке инновационных проектов, иницируемых структурами данного региона, а также организациями, находящимися за его пределами.

В общем случае региональная стратегия социально-экономического развития определяет приоритетные сферы экономики, способные стать основой конкурентоспособности региона, и показывает, за счет чего будет обеспечено их развитие. Инновационная стратегия, формируемая с учетом стратегии социально-экономического развития, позволяет обозначить приоритетные сферы инновационного развития региона. В процессе ее выбора помимо инновационного потенциала региона необходимо учитывать динамику инновационных процессов, анализ которых осуществляется на основе процедуры мониторинга, и уровень обеспеченности финансовыми ресурсами. Региональные инновационные стратегии являются промежуточным звеном. На их основе в регионе в дальнейшем должны разрабатываться стратегии развития инновационной инфраструктуры, инновационные стратегии развития промышленности, социальной сферы и сферы услуг, которые, в свою очередь, определяют инновационные стратегии конкретных субъектов экономики региона.

Важным инструментом активизации инновационной деятельности на уровне региона является повышение эффективности функционирования элементов региональной инновационной инфраструктуры. В этой связи особый интерес представляют возможные стратегии развития инновационной инфраструктуры, которые определяются инновационной стратегией региона, текущим состоянием инфраструктуры и наличием источников финансирования их формирования и развития. К числу типовых стратегий развития инновационной инфраструктуры можно отнести следующие:

1. Стратегия виртуализации, в соответствии с которой основой упор делается на создание виртуальных элементов инфраструктуры, обеспечивающих взаимодействие субъектов инновационной среды с помощью современных информационных технологий, что возможно в случае высокой степени проникновения сети Интернет и большого индекса сетевой готовности¹.

2. Стратегия инкубации, направленная на создание малых инновационных предприятий.

3. Стратегия информационного обеспечения инновационной деятельности, предполагающая создание широкой сети библиотек, баз знаний и т.п.

4. Стратегия консолидации инновационных кластеров, предполагающая объединение в единое целое разрозненных элементов инфраструктуры.

5. Стратегия развития каналов коммерциализации инноваций, ориентированная на разработку соответствующих сайтов, организацию выставок, в рамках которых будут представлены инновационные разработки.

6. Стратегия сопровождения и маркетинга инноваций, в соответствии с которой большое внимание необходимо уделять созданию маркетинговых центров. Деятельность данных центров будет связана с исследованием потребительских рынков и сопровождением инноваций.

7. Стратегия создания кадрового потенциала инновационной инфраструктуры.

Для поддержки процесса стратегического управления инновациями на уровне региона может быть использован контроллинг². Реализация механизма контроллинга инноваций, представляющего собой совокупность процедур постановки целей, планирования, мониторинга, анализа и контроля в инновационной сфере, позволит повысить обоснованность выбора конкретной инновационной стратегии развития региона, а также обеспечить ее своевременную корректировку в случае изменения характеристик инновационного потенциала региона.

¹ Дли М.И., Какатунова Т.В. О перспективах создания технопарковых структур сетевого типа // Инновации – 2008. № 2 (112), февраль. С. 118–120.

² Карминский А.М., Фалько С.Г. Контроллинг. М.: Финансы и статистика, 2006.

Коновалов В. А.

*аспирант,
Российская Академия предпринимательства*

Стратегическое позиционирование предпринимательской организации на базе системы сбалансированных показателей

***Аннотация.** Для планирования стратегии развития предприятия, необходимо определить наиболее значимый показатель деятельности предприятия, значение которого требует «улучшения» в первую очередь, а показатели подсистем ввести в режим соподчинения и гармонизации с наиболее значимым показателем и друг с другом. Это и позволит перевести стратегию позиционирования предприятия на операционный уровень.*

***Ключевые слова:** диагностика, экспертные оценки, стратегия, сбалансированные показатели, методика позиционирования.*

***The summary.** The planning strategy of the enterprise, it is necessary to determine the most meaningful indicator of the company, whose value needs to «improve» in the first place, and rates of sub-type mode subordination and harmonization with the most significant indicators and with each other. This will translate the strategy of positioning enterprises on an operational level.*

***Key words:** diagnosis and expert evaluation. strategy, balanced scorecard method of positioning.*

Диагностика является лишь одним из этапов управления. Тем этапом, который предшествует выбору стратегии развития предприятия, а также во многом предопределяет набор инструментов реализации этой стратегии. Речь идет прежде всего о стратегии позиционирования предприятия в экономической и социальной среде региона, страны, мира. Для этого вполне достаточно использовать ряд внешних показателей деятельности подсистемы управления. Конечно, при этом следует иметь ввиду, что эти показатели являются взаимосвязанными, причем не только между собой, но и с внутренними показателями.

Итак, выбирая вектор развития предприятия, необходимо определить наиболее значимый показатель деятельности предприятия, значение которого требует «улучшения» в первую очередь, а показатели подсистем ввести в режим соподчинения и гармонизации с наиболее

значимым показателем и друг с другом. Это и позволит перевести стратегию позиционирования предприятия на операционный уровень.

Рассмотрим логику позиционирования предприятия на базе системы сбалансированных показателей

Позиционирование предприятия является, по сути, актом выбора стратегии его развития в условиях конкурентной отраслевой среды и сложившейся социально-экономической ситуации в регионах продаж производимой им продукции. Балансировка (т.е. приведение в гармоничное состояние) показателей его деятельности предоставляет возможность повышения результативности выбранной стратегии и уменьшения различного рода нестыковок при ее реализации, являясь, таким образом, одним из эффективных управленческих инструментов. К тому же, использование системы сбалансированных показателей (ССП)¹ дает возможность перевода стратегии на операционный уровень, как утверждается в ряде работ, посвященных этой тематике.

Однако, несмотря на то, что в указанных работах приводится довольно стройная система описания реализации стратегии при помощи ССП, практическое использование такого подхода в отношении конкретного предприятия, имеющего свою специфику функционирования, выявляет массу неопределенностей и неоднозначностей этой методики. Тем не менее, целый ряд ее положений, представляется нам вполне удачным. Это относится, прежде всего, к определенным авторами четырем составляющим стратегии развития предприятия: 1) росту финансов; 2) дифференциации создаваемой продукции, учитывающей позицию клиента; 3) ранжированию внутренних бизнес-процессов с позиций акционеров и клиентов; 4) обучению и росту персонала.

Да, все практично, но далеко не универсально по отношению к возможным стратегиям: совершенно очевидно, что вышеперечисленных направлений недостаточно, например, для реализации стратегии горизонтальной и вертикальной интеграции или диверсификации предприятия. В первом случае необходимо еще учесть некоторые региональные аспекты деятельности предприятия (например, степень его влияния), которые в итоге могут обеспечить его быстрое развитие или, наоборот, серьезные трудности. В случае же выбора стратегии вертикальной интеграции или диверсификации вне указанных Р. Капланом и Д. Нортонем направлений остаются организационно-структурные проблемы, которые непременно возникнут в процессе реализации стратегий указанного типа.

¹ См. прежде всего: Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004; Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003 и др.

На наш взгляд, после выбора стратегии целесообразно «скомпоновать» все направления необходимых преобразований в рамках предложенных нами технологической, экономической, социальной, экологической и управленческой подсистем. Другими словами, мы предлагаем провести детализацию стратегии не только по четырем ее составляющим, приведенным Р.Капланом и Д. Нортонем, но и по объектам, которые непосредственно участвуют в реализации стратегии. Под этими объектами мы понимаем элементы, составляющие подсистемы предприятия. К данному утверждению мы обратимся далее, когда будем рассматривать процедуру позиционирования предприятия на операционном уровне.

Итак, приступим к подробному освещению **методики** позиционирования предприятия. В качестве первого действия мы предлагаем сформулировать стратегическую цель предприятия и зафиксировать соответствующий этой цели наиболее значимый (главный) показатель деятельности предприятия. Какие это могут быть цели и показатели?

Мы предлагаем следующий вариант перечня рискованных экспозиций (табл. 1). Данный перечень включает в себя именно те элементы, состояние которых может быть отражено при помощи предложенной нами системы показателей деятельности предприятия и его подсистем. Очевидно, что сохранение и приумножение этих экспозиций (далее мы будем называть их ценностями) являет собой априорную цель любого предприятия. Поэтому мы предлагаем рассматривать их перечень в качестве целевого стратегического множества. Сопоставление ценностей предприятия и показателей, характеризующих результаты его деятельности, является основанием для выбора направления позиционирования предприятия в экономической, социальной и других средах. А осуществляя балансировку показателей деятельности предприятия и его подсистем (т.е. определяя количественные и качественные характеристики их взаимодействия, включая выявление причинно-следственных связей между ними), мы получаем возможность обеспечить гармоничное взаимодействие элементов, описываемых этими показателями.

Таблица 1

Рисковые экспозиции (ценности) предприятия

№ п/п	Перечень рискованных экспозиций (ценностей) предприятия
1	Рейтинг предприятия
2	Материальные ресурсы
3	Денежные ресурсы
4	Интеллектуальные ресурсы
5	Информационные ресурсы

6	Стоимость предприятия
7	Влияние и имидж предприятия
8	Финансовая устойчивость предприятия
9	Рыночная позиция предприятия
10	Менеджмент предприятия
11	Акционеры и ключевой персонал
12	Безопасность предприятия

Основным инструментом, используемым в процессе позиционирования предприятия, является матрица, связывающая ценности предприятия (целевое стратегическое множество) и показатели его деятельности. **Данная матрица** (далее мы будем называть далее базовой матрицей позиционирования) представлена на рисунке 1.

Показатели состояния технологической подсистемы	Технологический потенциал предприятия							
	Качество производимой продукции							
	Технический уровень продукции							
	Технологичность производственных процессов							
	Уровень сервисного обслуживания продукции							
		Информационные ресурсы	Материальные ресурсы	Энергетические ресурсы	Средства и орудия труда	Персонал	Физические условия труда	
		Показатели состояния элементов технологической подсистемы						

Рис. 1. Матрица для диагностики внутренних проблем технологической подсистемы²

Итак, представим процедуру позиционирования предприятия.

1. Из целевого стратегического множества выбираем наиболее значимые ценности и формулируем цели в отношении этих ценностей, т.е. цели позиционирования.
2. Определяем показатели деятельности, адекватные сформулированным целям позиционирования.
3. Ранжируем данные показатели по степени их важности для достижения целей позиционирования.
4. Рассчитываем фактические и фиксируем желаемые значения этих показателей.

² Разработано автором.

5. Определяем подсистемы предприятия и те их элементы, на которые нужно воздействовать (трансформировать) для того, чтобы достигнуть желаемых значений выбранных показателей.

6. Выявляем и оцениваем риски, связанные с позиционированием предприятия.

7. Разрабатываем бизнес-план позиционирования.

Схема алгоритма процедуры позиционирования предприятия представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Схема алгоритма процедуры позиционирования предприятия

Итак, в качестве наиболее важных **внешних** показателей (они проанжированы по степени важности для достижения главной цели позиционирования) были выделены:

- **конкурентоспособность продукции** предприятия. Очевидно, что его проекты должны были содержать наиболее эффективные решения задач, поставленных заказчиком, как в технической

(типаж оборудования, конструкторские и схемные решения, монтаж, испытания), так и в экономической (оптимизация проектных решений по критерию их эффективности), и организационной (логистика, сроки разработки проектных решений, поставки и монтажа оборудования и пр.) областях;

- **потенциал предприятия.** На данном этапе развития предприятие должно было иметь возможность осуществлять дополнительный набор проектантов, монтажников и менеджеров и других специалистов, способных квалифицированно осуществлять все виды необходимых работ;
- **инвестиционная привлекательность.** В данном случае для предприятия была важна не столько инвестиционная привлекательность в ее традиционной трактовке, сколько лишь один из ее аспектов, а именно, возможность получения кредитов для проведения необходимых мероприятий;
- **инновационность предприятия.** Коллектив «Энергомонтажа» должен был в обязательном порядке быть нацеленным и эффективно мотивированным на удержание конкурентоспособной позиции предприятия в техническом, экономическом и иных отношениях;
- **стадия жизненного цикла.** Находясь на стадии «запуск проекта», предприятие (с учетом обозначенных выше его преимуществ) имело отличные перспективы для перехода на стадию «рост».

Связь других внешних показателей с главным показателем позиционирования в данном случае (подчеркиваем, именно в данном) была несущественной. Поэтому показатели «занимаемая доля рынка» (проект только начинался, а предприятие фактически уже занимало монопольное положение на рынке предоставляемых им услуг), «стоимость предприятия», «имидж предприятия», «полезность предприятия» для страны и региона не были задействованы в процедуре позиционирования.

Далее была проведена процедура выбора наиболее важных **внутренних** показателей. После ранжирования этих показателей (по степени силы взаимосвязи с главным показателем позиционирования) их список выглядел следующим образом:

- **управленческий потенциал** предприятия, ибо очень важно понимать, является ли квалификация менеджеров и их «командность» достаточной и для того, чтобы занять в рыночной нише новую позицию — позицию лидера;
- **эффективность менеджмента**;
- **эффективность производственной структуры**, каковую при принятой стратегии непременно нужно менять;

- **уровень развития риск-менеджмента** (является чрезвычайно важным показателем, характеризующим готовность предприятия противостоять событиям, способным вызвать отклонения реальных результатов деятельности предприятия от планируемых);
- **финансовое положение** предприятия (является показателем в большей степени уровня «здоровья финансового организма», чем накопленных активов);
- **корпоративность** (показатель в первую очередь (в данном случае) согласованности действий акционеров, менеджеров и работников предприятия в процессе реализации новой стратегии).

Связь других внутренних показателей («непрерывность основных бизнес-процессов», «эффективность деятельности предприятия», «условия труда и социального развития») с главным показателем позиционирования была квалифицирована как несущественная.

Рассмотренную нами процедуру выбора показателей, наиболее сильно связанных с главным показателем позиционирования, по-другому можно назвать процедурой их балансировки.

Далее (на основе экспертных оценок, которые были определены по 10-балльной шкале группой специалистов различных тематических направлений, в которую входили также независимые консультанты) были определены фактические и желаемые значения выбранных показателей.

Описывая фрагменты позиционирования предприятия, мы использовали в основном качественные оценки показателей, а также практически не выходили за границы качественного анализа связей между ними, хотя в целом ряде случаев (например, при определении цели позиционирования), могут быть использованы и количественные характеристики.

Литература

1. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004.
2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003.
3. Ф.Х. Найт. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Издательство «Дело», 2003.
4. Томас Л. Бартон, Уильям Г. Шенкир, Пол Л. Уокер. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься. М.: Издательский дом Вильямс, 2003.

Кретович Д. Ю.

аспирант,
филиал ГОУВПО «Московский энергетический
институт (ТУ)», г. Смоленск

Необходимость эффективной передачи знаний и навыков работников при помощи автоматизированной обучающей системы для алмазообрабатывающих предприятий

***Аннотация.** Показано, что для алмазообрабатывающих предприятий процедура накопления опыта является основополагающим фактором обеспечения конкурентоспособности. Определены понятия умения, знания, навыка, опыта, человеческого капитала, интеллектуального капитала. Приведена их взаимосвязь.*

***Ключевые слова:** инновационный опыт, передача знаний, передача навыков, автоматизированная обучающая система, интеллектуальный капитал.*

***The summary.** It is shown that for diamond processing manufactories experience is a most important factor in providing competitiveness. The concepts of proficiency, knowledge, skill, experience, human capital, intellectual capital are proposed. Relationships between them are shown.*

***Key words:** innovative experience, transfer of knowledge, transfer of skills, automated training system, intellectual capital.*

В настоящее время процесс автоматизации производства является неотъемлемым этапом развития. Однако, существуют сферы деятельности, автоматизация которых практически не представляется возможной. К одной из таких сфер относится и алмазообработка. В данном случае процесс обработки алмаза в бриллиант автоматизировать практически не возможно, за исключением некоторых этапов, поэтому успех, главным образом, зависит от умения мастеров: огранщиков, распиловщиков, разметчиков. Соответственно, актуальным является вопрос о сохранении знаний, навыков и инновационного опыта, а так же об эффективной передаче их «новичкам». Как известно, обучение – это длительный процесс, который требует от учителя максимальной сосредоточенности на подготовке ученика, что влечет за собой отвлечение от процесса производства, что может не благоприятно сказаться на показа-

телях деятельности предприятия. Так же, обучение довольно затратный процесс, и чтобы возместить затраты на его проведение, требуется определенное время. К тому же существует риск ухода ученика до наступления этого срока. Так же нельзя исключать ситуацию, когда уже опытный и ценный работник увольняется, а соответственно с ним «уходят» его опыт и умение. Однако в данной связи возникает вопрос о том, что именно нужно передавать и что такое знания, навыки, опыт, интеллектуальный капитал, в чем их сходство, а в чем различия.

Вначале необходимо рассмотреть некоторые основные определения данных понятий и на их основе сделать вывод об их взаимосвязи. В данном случае понятия будут рассматриваться с экономической точки зрения. Данные понятия будут рассмотрены согласно практическому значению для производства, поскольку в общем значении они довольно широки и не ставится целью дать общее определение и толкование.

Исходя из определения интеллектуальный капитал – это совокупность человеческого, организационного и потребительского капитала. Таким образом, это достаточно широкое понятие, включающее в себя не только работников. Наглядно составляющие интеллектуального капитала приведены на рисунке 1.

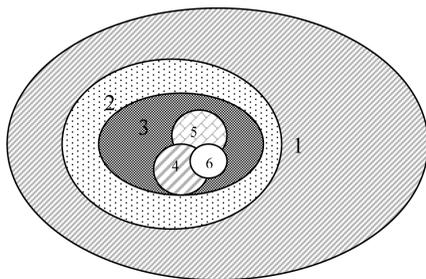


Рис. 1. Взаимосвязь интеллектуального капитала, человеческого капитала, опыта, знаний, навыков и умений

Цифрами на рисунке обозначено: 1 – Интеллектуальный капитал; 2 – Человеческий капитал; 3 – Опыт; 4 – Знания; 5 – Навыки; 6 – Умения.

В данном случае необходимо более подробно остановиться на таких понятиях как знания, навыки и умения. Под знаниями понимается совокупность теоретических научных сведений и познаний, а также осведомленность в определенной сфере деятельности, необходимые для качественного исполнения должностных обязанностей с целью достижения результатов в профессиональной служебной деятельности, под навыками – автоматизированные компоненты сознательного действия челове-

ка, которые вырабатываются в процессе его выполнения¹. Умения формируются в результате аккумуляции знаний и навыков. Под умениями понимается способность делать что-нибудь, основанная на знании, опытности, навыке, а так же возможность осуществлять на профессиональном уровне какую-либо деятельность, при этом умения формируются на базе нескольких навыков, характеризующих степень овладения действиями и обладания определенными знаниями. Соответственно, представляется возможным передавать навыки и знания (как составляющие опыта), а умения формируются у каждого конкретного работника индивидуально, и оказать влияние на этот процесс практически не представляется возможным. Таким образом, описанную выше проблему, а именно передачу, сохранение, накапливание знаний, можно с использованием современных информационных технологий, а в частности создания единой обучающей системы, с помощью которой будет возможно, как обучать новых рабочих, так и сохранить опыт уже работающих сотрудников. В данном случае при проектировании обучающей системы необходимо учитывать, чему именно будут обучаться сотрудники. А именно, система не будет успешной, если с ее помощью можно будет передать только знания или только навыки. Основная цель системы — это формирования умения.

В настоящее время на гранитных, а в частности на алмазообрабатывающих, предприятиях используются интеллектуальные информационные системы, а так же специальные установки, позволяющие определять несколько вариантов обработки камня, например «Sarin». Подобные системы могут выполнять определенную функцию обучения сотрудников, а именно позволяют запоминать выбранные варианты, а так же выводить описание преимуществ и недостатков выбора каждого варианта обработки. Поэтому с помощью данной системы работник может получить определенное знание, а именно, какие варианты дальнейшей обработки камня существуют. Однако, основным является вопрос о выборе наилучшего варианта обработки. Эта компетенция целиком и полностью находится в ведении конкретного работника, который должен учесть большое количество факторов. Однако, для того чтобы предприятие могло получить положительные результаты от внедрения обучающей системы необходимо формирование у работников осознания необходимости использования данной системы. А так же, обучающая система должна быть достаточно гибкой, а так же предоставлять возможность интегрирования с другим информационными системами использующимися на предприятии.

¹ Макаревский А.В. Словарь финансовых и юридических терминов / А.В.Макаревский, А.П. Михайлова. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009.

Кувакова И. М.

кандидат социологических наук, доцент,
Российская Академия предпринимательства

Спoryхин Р. Е.

аспирант,
Российская Академия предпринимательства

Оптимизация затрат на персонал как система

***Аннотация.** Современная проблематика затрат на персонал требует системного подхода. В статье сделана попытка представить оптимизацию затрат на персонал в виде систем — экономической, человеко-технической, кибернетической.*

***Ключевые слова:** результативность оптимального варианта; совокупность оптимизационных операций; экономическая система, человеко-техническая система, кибернетическая система; результативность (эффективность, производительность, трудоспособность).*

***The summary.** The present problems with staff costs (expenses) require the system approach. The authors have made an attempt to formulate cost optimization as systems: economic, human-technical and cybernetic.*

***Key words:** effectiveness of the optimal way, complex of the optimization activities, economic system, human-technical system, cybernetic system, effectiveness (efficiency, productivity, working ability).*

В современном постиндустриальном мире одним из условий успешной жизнедеятельности является не просто «выживание» — стратегия устаревшего, отживающего свой срок «переходного периода», а инновационное развитие компании, которое даже в условиях повышенного риска и посткризисной неопределенности или любой другой сложной экономической ситуации при высокой динамике и изменчивости среды, стремится отвечать на вызовы и требования рыночной инфраструктуры, жесткой конкуренции, ресурсного ограничения или доступа на рынки.

В этих условиях — и это отражает *актуальность* поставленной проблемы — особенно важным становится повышение отдачи от каждого из бизнес-процессов. В данном случае подразумевается увеличение результативности (эффективности, производительности, трудоспособности)

работы любого сотрудника (кадрового члена коллектива, внештатного персонала), каждый из которых формирует свой значимый вклад, находясь на своем рабочем месте или за его пределами, добросовестно, производительно или «спустя рукава» участвуя в жизни профессионального сообщества, позитивно влияя (или нет) на отношения людей в коллективе, на экономические показатели, развитие предприятия и в целом на эффективность отрасли и народного хозяйства.

Другой аспект *актуальности* состоит в том, что доля затрат на персонал в общем объеме производственных и общественных затрат (себестоимости товаров и услуг) имеет устойчивую тенденцию к росту не только в высокотехнологичных отраслях промышленности, что вполне оправдано, но и в экономической, социальной, культурной сферах, а также медицине, банковском, инвестиционном, инновационном и иных секторах. Поэтому здесь решающее значение приобретает фактор управления затратами на персонал или управляемости трудовых (человеческих) ресурсов. В этой связи объективно востребованными становятся программы по рационализации использования всего имеющегося в распоряжении специалистов арсенала: методов научной организации труда, управления, менеджмента, администрирования, роста эффективности и оптимизации.

Исходя из актуальности заявленной темы считаем необходимым рассмотреть проблему оптимизации затрат на персонал в виде системы.

В последние годы в мировой и российской экономической и управленческой науке и практике все больше внимания уделяется такому направлению управления (менеджмента), как управление затратами.

«Затраты на персонал организации – показатель, включающий совокупность расходов, связанных с привлечением, вознаграждением, стимулированием к повышению производительности труда, решением социальных проблем, организацией работы и улучшением условий труда персонала»¹.

Задача руководящего состава любого предприятия, отрасли состоит в том, чтобы данный процесс сделать управляемым и высоко результативным.

«Управление затратами начинается с изучения информационных потоков – совокупность оптимизационных операций, циркулирующих между системой оптимизации и внешней средой сообщения, необходимых для управления и контроля»². Для того, чтобы осуществить вы-

¹ Кибанов А. Я. Основы управления персоналом. М.: ИНФРА-М, 2009. С.392.

² Кузнецов Д. Н. Оптимизация затрат в системе управления запасами торгового предприятия в краткосрочной перспективе: Диссертационная работа на соискание ученой степени кандидата экономических наук, 2007. С. 13.

бор механизмов управления, недостаточно знать цель, нужно владеть информационным полем состояния системы и внешней среды. Без достоверной и объективной информации невозможно реализовать эффективное управление.

Затраты на персонал — переменная часть бюджета любой организации, в ней заключен значительный объем денежных средств, и поэтому в процессе оптимизации очень важна своевременная оценка рациональности данных затрат.

Рациональность, в данном случае, подразумевается как один из критериев, в котором заключено смысловое значение того объема затрат на проводимые в данном направлении мероприятия, который не подлежит сомнению в необходимости с точки зрения повышения результативности.

Постановка проблемы оптимизации требует более подробного рассмотрения термина. Традиционно используется несколько определений.

«**Оптимизация** (от лат. *optimus* — наилучший) — это процесс выбора наилучшего (оптимального) варианта из множества возможных»³.

Оптимизация — это определение значений экономических показателей, при которых достигается оптимум, то есть оптимальное, наилучшее состояние системы. Приводятся и другие определения оптимизации, например, как выбор наилучшего варианта из множества возможных; определение оптимальных характеристик, подбор оптимальных условий.

Оптимизация затрат на персонал (себестоимости товаров и услуг) не означает обязательное сокращение персонала или уменьшение заработной платы до «прожиточного минимума». Это процесс выбора наилучшего соотношения полученного результата к количеству затраченных средств, связанных с затратами на труд. Основная цель оптимизации заключается в совершенствовании управления (менеджмента, администрирования) затратами на всех организационно-структурно-функциональных уровнях предприятия с учетом интересов трудовых ресурсов (кадров) в создании эффективной системы контроля и регулирования информационных, ресурсных, трудовых, инвестиционных, инновационных, кредитно-финансовых и иных потоков, определяющих производственные отношения.

Иначе говоря, управление затратами на персонал любого предприятия или сферы экономики достигается через оптимальный вариант **результативности** — *эффективности, производительности, трудоспособности*.

³ Юдин Д.Б., Гольдштейн Е.Г. Задачи и методы линейного программирования. М.: «Наука», 1961. С. 56.

«Эффективность — отношение между получаемыми результатами производства — продукцией и материальными услугами, с одной стороны, и затратами труда и средств производства — с другой»⁴. Она тесно связана с оптимизацией, а именно эффективность — это неотъемлемая часть оптимизационного процесса, в котором требуется выбора критериев, т.е. показателей эффективности.

«Производительность труда — показатель эффективности использования трудовых ресурсов, трудового фактора. Измеряется количеством продукции в натуральном или денежном выражении, произведенным одним работником за определенное время»⁵.

«Трудоспособность — способность человека почувствовать в трудовой деятельности, выполнять трудовые операции»⁶. Данный критерий в процессе оптимизации дает возможность учитывать информацию о выполнении характерного труда каждого работающего в организации по отношению к затраченным средствам на него.

Оптимизация ставит задачи, нацеливающие на: 1 повышение показателей качества и количества работ — эффективностью единицы труда, производительности труда каждого работника, трудоспособностью единиц персонала и коллектива как целостности; 2 уменьшения затрат и, как следствие, 3 повышение управляемости 1-3.1 отдельных подразделений, 1-3.2 производств, 1-3.3 предприятий, 1-3.4 объектов экономики народного хозяйства.

Другими словами, задачей оптимизации затрат является получение максимальной результативности при заданной себестоимости или получение минимальной себестоимости товаров и услуг при заданной результативности.

Оптимизация — это комплексный процесс, который может быть описан в виде системы, нуждающейся в поддержании и управлении. Проведение плановой (периодической, регулярной, циклической) оптимизации позволит продлить влияние на распределение ресурсов и закрепить достигнутую результативность.

Рассмотрим и опишем оптимизацию затрат в виде системы.

1. Оптимизация затрат на персонал как экономическая система

«**Экономическая система** (англ. *Economic system*) — совокупность всех экономических процессов, происходящих на предприятии на основе

⁴ Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Издание 3-е. М.: Книжный мир, 2010. С. 846.

⁵ Там же, С. 566.

⁶ Там же, С. 754.

сложившихся в нём отношений собственности и хозяйственного механизма»⁷. В некоторых случаях это рассматривается как способ организации экономики предприятия. В экономической системе первичную роль играет производство в совокупности с распределением, обменом, потреблением.

Если характеризовать данную систему шире, применительно к затратам на персонал, то для *традиционной экономической системы* характерны такие особенности, как: преобладание ручного труда с крайне примитивными технологиями; организационно-управленческая экономическая жизнь предприятия на основе предписаний и решений руководителя. Нельзя не отметить, что стоимость рабочей силы формируется исходя лишь из средств необходимых для поддержания трудящегося индивидуума в состоянии жизнедеятельности. Это было отмечено ранее в научных трудах Карла Маркса: «Стоимость рабочей силы сводится к стоимости определенной суммы жизненных средств»⁸.

Отличительными чертами *административно-командной системы* является: бюрократизация и монополизация; экономическое планирование, как основа хозяйственного механизма; иерархия; деформация экономических интересов всех субъектов рыночных отношений; отсутствие мотивации к эффективному труду. В совершенствовании управления (администрирования) систем такого рода значительный вклад внес Анри Файоль (1841–1925), ему принадлежит общепризнанное разделение менеджмента на четыре функции: планирование, организация, мотивация и контроль⁹.

Также существует еще один тип экономических систем, называемых «рыночный», состоящая из двух подсистем — *экономики свободных рыночных отношений* и *постиндустриальной (информационной) экономики*.

Экономика свободных рыночных отношений, как отмечают некоторые исследователи, считается «идеальной моделью» функционирования экономики в условиях рыночных отношений, подразумевающих политику невмешательства государства в экономику. Независимые частные собственники ориентируются на личный интерес через систему цен, прибылей и убытков без вмешательства со стороны государства и крупных монополистических предприятий. Эта мысль восходит к иде-

⁷ Электронный ресурс <http://petrovskaja-nata.narod.ru/glava1/1.2/1.htm>

⁸ Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1: Процесс производства капитала. М.: ТЕРРА – Книжный клуб, 2009. С. 217.

⁹ Файоль А. Общее и промышленное управление. М.: Республика, 1992. С. 11–12 (перевод на русский язык Б. В. Бабина Кореня, 1923).

ям А. Смита (1723–1790), который впервые сформулировал принцип «невидимой руки рынка». Согласно Смиту каждый отдельно взятый человек старательно ищет выгоду для себя. Но, преследуя ее, независимо от своей воли, реализует интересы всего общества, направляемый «невидимой рукой» рыночных механизмов.

Постиндустриальная (информационная) экономика (Д. Белл, А. Тоффлер, Д. Кейнс, П. Друкер, Д. Львов, др.) рассматривается как комбинация свободных рыночных отношений (частного предпринимательства) и государственного регулирования (контроля, систем социального страхования и социального обеспечения, норм, тарифов, пр.).

На рисунке 1 схематично представлена оптимизация затрат на персонал как экономическая система, где главным приоритетом для организации является прибыль, ради которой и проводится оптимизация затрат.



Рис. 1. Оптимизация затрат на персонал как экономическая система

Оптимальное функционирование экономической системы (optimal functioning of an economic system) — это набор режимов *функционирования экономической системы*, при котором все *ресурсы* предприятия, *включая трудовые*, используются наиболее полно и результативно в целях удовлетворения *потребностей* главных участников данного процесса.

Экономическая деятельность предприятия может протекать в различных формах. С экономической точки зрения, классификация форм деятельности объединена с ответом на множество вопросов. Большинство предприятий отмечают, что сталкиваются с проблемами принятия решения в таких вопросах, как: что производить; как производить; для кого производить, кого и по каким критериям оценивать, кому и как платить? Научное осмысление ответов на эти вопросы дают возможность выбора правильного направления развития предприятия. Также это позволяет впоследствии сформировать затраты на персонал в том объеме, который действительно будет необходим с учетом выше поставленных условий.

2. Оптимизация затрат на персонал как человеко-техническая система (по типу логистической)

«**Человеко-техническая система (по типу логистической)** — адаптивная система с обратной связью, относительно устойчивая совокупность звеньев (структурных/функциональных подразделений компании), взаимосвязанных и объединенных единым управлением логистического процесса для реализации корпоративной стратегии организации бизнеса»¹⁰.

Человеко-техническая система оптимизации затрат на персонал приведена на рисунке 2, где $T_{п1}$ — множество бирж труда, предоставляющие персонал; $T_{п2}$ — множество кадровых агентств; $T_{п3}$ — множество лизинг компаний по предоставлению трудового потенциала; $T_{о1}$ — это ряд различных технологий и устройств, позволяющих заменить ручной труд на автоматизированный.

Процесс функционирования человеко-технической системы заключается в совокупности действий и операций элементов системы, объединенных в единую целенаправленную последовательность при помощи управляюще-обеспечивающей деятельности элементов.

В процессе функционирования данной системы учитываются следующие особенности:

- разнородность элементов системы (человек и используемые им технические обеспечения);

¹⁰ Электронный ресурс <http://logistic-forum.lv/osnovnye-ponjatija-logistiki/ponjatie-logisticheskoi-sistemi>

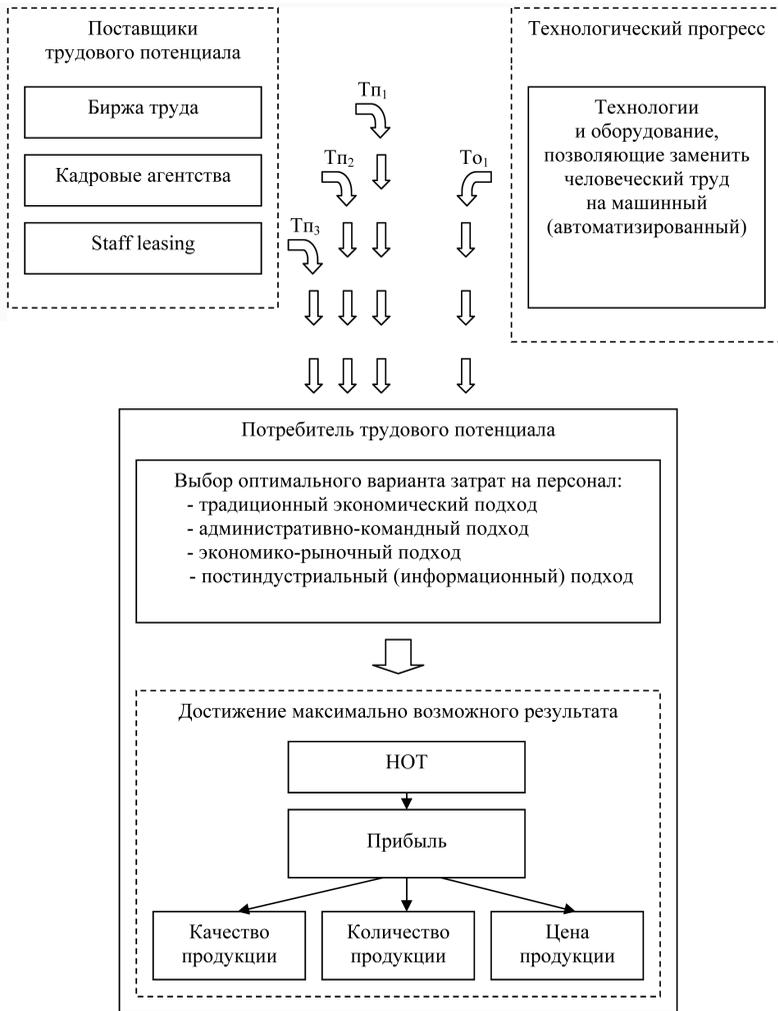


Рис. 2. Оптимизация затрат на персонал как человеко-техническая система (по типу логистической)

- целенаправленность человеко-технической системы;
- возможность перестроить поведение сотрудников при переменах в условиях (ограничение времени, лимитированность ресурсов, изменения технической составляющей, риски, неопределенность и т.д.).

3. Оптимизация затрат на персонал как кибернетическая система

«Кибернетическая система [cybernetic system] — множество взаимосвязанных объектов, называемых элементами системы, способных воспринимать, запоминать и перерабатывать информацию, а также обмениваться информацией»¹¹.

Кибернетической системе свойственны **самоорганизация** и **самообучение**, она, также, обладает свойством **целеустремленности**. Такие системы можно представить в виде двух подсистем — управляющей и управляемой или субъекта и объекта управления. Они находятся во взаимодействии, т. е. не только управляющая подсистема система (субъект) передает информацию (команды, сигналы) управляемой подсистеме (объект) но и обратно поступает информация о состоянии последнего. Поэтому важнейшим видом кибернетической системы являются системы с обратной связью.

На рисунке 3 представлена оптимизации затрат на персонал как кибернетическая система в виде многоуровневой, динамической структуры. Данная система предназначена для решения многокритериальной разноразмерной оптимизации и принятия решений. Блоки 1–5 — это отдельные процессы этапов управления персоналом связанные с затратами.

Блок 1. Отбор (подбор) персонала: обеспечение компании персоналом.

На данном этапе осуществляется одно из важнейших действий, связанных с трудовыми кадрами и резервами, а именно — действия по обеспечению персоналом организации. Это важный процесс, в котором не обойтись без научного подхода. На этом уровне формируется трудовой ресурс организации, который будет приносить прибыль или убытки для компании, при этом на формирование и развитие персонала затрачиваются денежные средства предприятия. Достоверность информации, альтернатива выбора поставщиков трудовых ресурсов или возможность заменить потребность в большом количестве персонала на технологическое оборудование, а также, верно принятое решение со стороны руководящего состава — все это поможет оптимизировать затраты на персонал и избежать низкой результативности с самого первого шага в процесс управления трудовыми (человеческими) ресурсами.

Блок 2. Адаптация персонала: подготовка персонала к работе в компании.

В процессе адаптации персонала будет выявлено насколько правильно был осуществлен предыдущий этап. В случае допущения ошибок,

¹¹ Глушков В. М. Введение в кибернетику. К.: «АН УССР», 1964. С. 30.

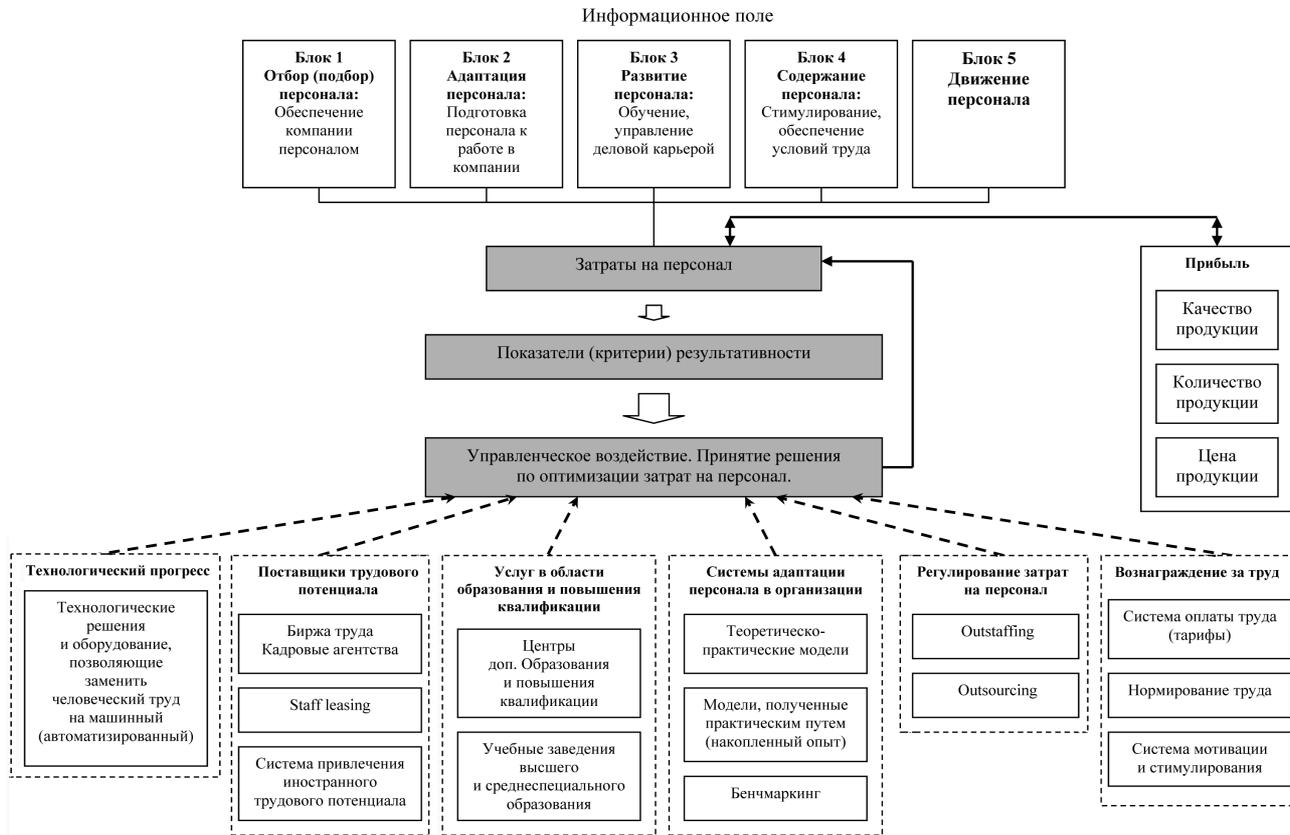


Рис. 3. Оптимизация затрат на персонал как кибернетическая система

возможно применение действенных мер, позволяющих исправить данные ошибки предыдущего этапа и правильно оптимизировать затраты на персонал на этом этапе. Этого можно достичь множеством альтернативных подсистем, таких как: теоретические и практические модели; модели, полученные практическим путем; бенчмаркинг, др.

Блок 3. Развитие персонала (кадров): обучение, управление деловой карьерой.

Данный этап важен в системе оптимизации затрат на персонал, так как в нем сконцентрирован большой объем денежных вложений, направленных на развитие трудовых ресурсов для достижения определенных целей и повышения результативности (эффективность, производительность, трудоспособность). Повышение квалификации и обучение персонала оказывает, в целом, позитивное влияние на общую результативность труда. С приобретением новых знаний и опыта, у сотрудника появляется возможность карьерного роста и увеличения заработной платы в перспективе, что также положительно сказывается на достижении поставленных целей предприятия.

Блок 4. Содержание персонала: стимулирование, обеспечение условий труда.

Необходима система оптимизации затрат на персонал, которая позволяет корректировать расходы таким образом, чтобы не тратить денежные средства неэффективно и, в тоже время, не получить эффект демотивации у сотрудников и понижения производительности. Система должна стимулировать сотрудника не столько зарабатывать больше денег, сколько хорошо работать. В свою очередь, руководитель должен ставить перед персоналом задачи, которые стимулировали бы сотрудников на повышение трудоспособности, получение оптимального экономически выгодного результата и поиск варианта наилучшего научно обоснованного решения.

Блок 5. Движение персонала.

Также для оптимизации затрат возможен вариант – разделение персонала на действенный и необходимый (повседневный), который не так значим, но без которого нельзя обойтись. И создание четкой понятной системы мотивации и стимулирования по этим двум категориям в соответствии с результативностью и степенью значимости выполняемой ими работы. Как говорил Генри Форд: «Сторожа оплачиваются за свое присутствие, рабочие за свой труд»¹².

¹² Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. Пятигорск: «СНЕГ», 2008. С. 116.

Не менее актуален вопрос о сохранении ценных для компании специалистов. Для достижения этой цели все большее значение приобретает смешанная система материальной и нематериальной мотивации, что помогает оптимизировать издержки на персонал и получать хороший результат.

Правильно построенная система оптимизации затрат на персонал на каждом этапе процесса управления (менеджмента, администрирования, контроля) трудовыми (человеческими) ресурсами ведет к общей оптимизации производственных затрат и повышению результативности.

Алгоритм оптимизации затрат на персонал как кибернетической системы включает в себя следующие процедуры:

- постановка целей (задач) оптимизации;
- задание ограниченного (строго определенного) числа шагов для выполнения поставленной цели (задачи);
- выбор показателей (критериев, оценок) и соотнесение их с другими по необходимости;
- выбор оптимального решения (однокритериальный или многокритериальный подход);
- плавная корректировка показателей (критериев, оценок) в заданном направлении;
- контроль программ и мероприятий по оптимизации затрат на персонал.

Оптимизация затрат на персонал как кибернетическая система должна состоять из многокритериальной оптимизации, в том числе одно- или многокритериальной постановки задачи внутри каждого этапа с учетом принципов оптимальности и критериев результативности.

Основной принцип оптимизации системы заключается в единстве целей, оценок (критериев), использования показателей результативности и этапов реализации программ в каждой подсистеме. Показатели оптимальной результативности помогут проконтролировать, насколько система пластична, управляема и близка к состоянию перспективного развития.

Важной особенностью всех предложенных систем является то, что по отношению к персоналу информационная и управленческая составляющие системы должны быть конкретными, понятными, а значит и выполнимыми.

Из всех перечисленных систем наиболее полной, корректной по отношению к персоналу, гибкой и полной является кибернетическая система, которая, хотя и характеризуется сложностью и разветвленностью, способна охватить такие экономические уровни как персонал

конкретного подразделения, коллектив предприятия, отрасль, экономику общества.

Резюмируя изложенное укажем, что рассмотренная оптимизация затрат как система представляет собой:

1. Способ повышения результативности (эффективности, производительности, трудоспособности).

Объектом оптимизации и целью повышения результативности выступают системы научной организации труда, нормирования, управления, контроля и оценки (вознаграждения) персонала, общий итог слаженной (или наоборот) работы которых можно представить в виде трех основных составляющих: 1) экономическая прямая (рациональное разделение и кооперация труда, прибыли, научно обоснованная система нормирования, оплаты труда, тарифов, пр.), 2) экономическая косвенная (бонусы и плата за особые результаты, выполнение специальных программ, пр.), 3) нематериальная составляющая, связанная с удовлетворенностью работой (программы повышения качества трудовой жизни, обучение, гибкий рабочий график, атмосфера в коллективе, общие и профессиональные ценности и т.д.).

2. Механизм активизации и повышения инициативы персонала.

Активизация труда персонала — это меры, побуждающие сотрудников к усилению взаимодействий, увеличению заинтересованности, предложению и внедрению инноваций.

Механизмами достижения активизации и повышения инициативы, как правило, являются формирование общих целей и ценностей корпоративной культуры, справедливое распределение объемов работы и доходов организации. Для реализации механизмов должно быть сформировано оптимально тесное взаимодействие систем управления (менеджмента, администрирования) и каждого подразделения, работника, что не может не отразиться на уровне культуры и качестве развития трудовых (человеческих) ресурсов не только предприятия, но и всей экономической отрасли.

3. Инструмент достижения профессионализма.

Профессионализм — «высокое мастерство, глубокое овладение профессией, качественное, профессиональное исполнение»¹³.

Оптимизация затрат на персонал и выработка профессиональных решений позволяют сформировать и удовлетворить потребности в оптимально необходимом объеме ресурсов — материальных, денежных, тру-

¹³ Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Издание 3-е. М.: Книжный мир, 2010. С. 575.

довых, инвестиционных и прочих, направляемых на развитие потенциала предприятия, отрасли, народного хозяйства страны. Оптимизация помогает сохранять систему личной мотивации на высоком уровне, является толчком для саморазвития, так как появляется перспектива профессионального и карьерного роста, повышения жизненного уровня и достатка. Это и есть инструмент достижения профессионализма — от каждого отдельно взятого сотрудника до коллективов предприятий, отраслей и территорий государства;

4. Фактор повышения управляемости.

Управляемость — «это способность системы действовать определенным образом в заданном направлении и во временных границах реагировать на сигналы управления или на управленческое воздействие»¹⁴.

Реакция на управленческое воздействие может быть позитивной (результативной) и негативной, то есть содействующей или затрудняющей достижение поставленной цели. Система оптимизации призвана обеспечить выполнение персоналом указаний руководителя качественно и своевременно, что позволяет достигнуть наилучших результатов в установленное время.

Итак, оптимизация затрат на персонал — это *способ повышения результативности (эффективности, производительности, трудоспособности), механизм активизации и повышения инициативы персонала, инструмент достижения профессионализма и фактор повышения управляемости или система.*

Оптимизация затрат как система — не является самоцелью, а представляет собой мощный управленческий процесс, способный решать проблемы рационального расходования денежных средств (ресурсов). Не менее важно, кто будет владеть, в «каких руках» окажется система оптимизации затрат и какие цели с ее помощью будут достигаться. Сегодня все чаще уделяется внимание проблемам справедливого общественного взаимодействия, саморазвития человека и предприятия, достижению устойчивого экономического развития и жизнеспособности общества, что и позволяет надеяться на востребованность программ оптимизации, позволяющих лучше использовать сильные стороны интеллекта и знаний, потенциала и активной профессиональной позиции личности, специалиста, избравшего путь непрерывного и направленного самоусовершенствования.

¹⁴ Социологический словарь. См.: <http://dic.smacks.ru/dictionary/soc/upravlyаемost.html>

Кузнецова Г. Г.

кандидат экономических наук, доцент,
Югорский государственный университет

Особенности классификации, способов предоставления и нормативного регулирувания жилищно-коммунальных услуг как разновидности публичной услуги

***Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы, связанные с понятием и особенностями публичной услуги, публичного договора и жилищно-коммунальной услуги, как разновидности публичной услуги, а также отражается позиция автора по совершенствованию классификации жилищно-коммунальных услуг и способов их предоставления.*

***Ключевые слова:** публичная услуга, публичный договор, жилищно-коммунальная услуга.*

***The summary.** The article discusses issues related to the concept and characteristics of public services, public contract and communal services as a form of public service, and also reflects the author's position on improving the classification of housing services and modes of supply.*

***Key words:** public services, public contract, housing and communal services.*

Права человека на услуги, предоставляемые предприятиями жилищно-коммунального хозяйства, рассматриваются в качестве важнейших в системе публичных услуг. Эффективность (результативность) предоставления муниципальной услуги существенно влияет на отношения населения, хозяйствующих субъектов и предпринимателей к деятельности исполнительных органов власти. Услуги подразделяются на: публичные и административные. Услуги, направленные на внешних (по отношению к государству) клиентов называются государственными публичными услугами. Целью государственного регулирования публичной услуги является достижение баланса в удовлетворении интереса частного (получателя услуг) и публичного (общества как социальной системы, заинтересованного в удовлетворении публичными услугами). Публичные услуги могут носить принудительный характер, налагая обязанность физических и юридических лиц вступить во взаимодей-

ствие по определенному поводу с государственным органом для того, чтобы избежать санкций или иных негативных последствий.

Если государственные услуги направлены на государственные или муниципальные органы, тогда они считаются административными. Административные правоотношения имеют свою специфику, обусловленную их властной природой. Отличительным признаком государственной административной услуги являются признаки:

- индивидуальность представления;
- обращение (в связи с реализацией прав и обязанностей) пользователей государственных услуг в государственный орган;
- представление услуги непосредственно в государственном органе.

Осуществление таких услуг, в силу социально-экономических причин, не может быть передано коммерческим и некоммерческим организациям и их объединениям. Таким образом, в административных услугах преобладает не частный интерес, а публичный интерес.

Для публичных услуг характерны следующие принципы:

- принцип общезначимой направленности;
- обеспечения качества и доступности публичных услуг;
- единства нормативных основ предоставления публичных услуг;
- разграничения функций и полномочий исполнительных органов государственной и муниципальной власти;
- подконтрольности и ответственности исполнительных органов власти за оказания публичных услуг;
- рациональности и оптимальности оказания публичных услуг.

Публичная услуга рассматривается нами как совокупность отношений между государством с одной стороны, и гражданами либо юридическими лицами с другой стороны. При этом специфическими признаками данной услуги являются:

1) совокупность действий или деятельность, направленная на удовлетворение таких потребностей лица, которые представляют общественный интерес;

2) наличие определенного результата, не имеющего материального выражения, но составляющего потребительскую ценность.

В российском законодательстве обычно используется термин «государственная услуга», а не «публичная услуга», что объясняется целью конкретного нормативно-правового акта.

На практике и в теории вызывают трудности разграничения и соотношения публичных, бюджетных, коммерческих услуг и разграничения государственных и муниципальных услуг и функций. Коммерческие услуги

регулируются гражданским законодательством. Бюджетным услугам присущи следующие признаки: финансирование за счет средств бюджета и наличие обусловленной законом, иным нормативным правовым актом, договором или соглашением обязанности публично-правового образования (федерации, субъекта или муниципального образования) предоставлять услугу. Бюджетные услуги относятся к государственным услугам.

Государственные услуги предполагают непосредственное исполнение их самими государственными структурами. Что касается публичных услуг, то государственные органы могут:

- исполнять их самостоятельно;
- делегировать их исполнение органам местного самоуправления;
- организовать их исполнение коммерческими и некоммерческими организациями (принцип аутсорсинга).

Понятие «государственная (муниципальная) услуга» появилось в Бюджетном кодексе Российской Федерации не случайно. Развитие инструментов составления бюджета, ориентированного на результат, и их внедрение в бюджетный процесс потребовали четкого выделения единицы деятельности субъектов бюджетного планирования как основы для оценки результативности и эффективности этой деятельности. В качестве такой единицы была выбрана государственная (муниципальная) услуга.

В настоящее время в российском бюджетном законодательстве отсутствует четкое определение государственной (муниципальной) услуги. В действующей редакции БК РФ услуги определяются через задания, а задания, в свою очередь, через услуги. В понятиях БК РФ государственные услуги пересекаются с социальными услугами, когда объем одного из них частично входит в объем другого и наоборот. Некоторые социальные услуги являются государственными, а некоторые государственные услуги являются социальными. Социальные услуги выделяют в той сфере, в которой данные услуги оказываются, что само по себе уже показывает их общественную направленность и ставит в один ряд с публичными услугами. Действительно, социальные услуги обладают всеми признаками публичных услуг, но критерием их выделения (в отличие от государственных услуг) является не круг субъектов их оказывающих, а сфера, в которой они реализуются.

Публичные услуги могут оказываться как государственными органами, так и другими органами власти, а также и негосударственными структурами, публичные услуги являются обязательными для выполнения государством или другим органом власти, если не имеется субъектов, желающих их выполнять. Главное в публичных услугах – это то, что с их помощью удовлетворяется общественный интерес.

Жилищно-коммунальное хозяйство — одна из основных сфер жизнедеятельности, где жилищно-коммунальные услуги представляются через государственные, муниципальные, публичные и коммерческие организации. В основу отношений между государством и населением при потреблении жилищно-коммунальной услуги положен публичный договор. Публичный договор регулирует отношения между коммерческой организацией со специфическим характером деятельности и массовым потребителем услуги. Согласно п. 1 ст. 396 ГК публичным признается договор, заключенный коммерческой организацией и физическим лицом (розничная торговля, перевозка транспортом общего пользования, услуги связи, энергоснабжение, медицинское, гостиничное обслуживание, обязательное страхование и т.п.). Основным признаком коммерческой организации, как субъекта публичного договора, является особого рода деятельность, которой она занимается. Эта деятельность осуществляется в отношении любого и каждого, кто обращается к такой коммерческой организации. Второй особенностью публичного договора являются юридические последствия, вытекающие из его заключения. И вот здесь действительно публичный договор очень отличается от любых других договорных обязательств. Самое главное здесь то, что в отношении коммерческой организации — субъекта публичного договора — исключается применение принципа свободы договора. У коммерческой организации — субъекта публичного договора — есть только одна возможность отказаться от заключения публичного договора, ссылаясь, например, на отсутствие производственных возможностей. Кроме того, коммерческая организация не вправе оказывать предпочтение кому-либо из потребителей. Основные условия договора (особенно это касается цен на товары (работы, услуги)) должны быть одинаковыми для всех потребителей. Льготы и преимущества для отдельных групп лиц допускаются в случаях, прямо установленных федеральным законом и иными правовыми актами. И еще одно. По любому другому договору разногласия, возникшие при его заключении, могут быть переданы на разрешение суда или арбитражного суда только при наличии соглашения сторон либо в случаях, когда заключение договора является обязательным для одной из сторон. Что касается публичного договора, то любые разногласия по отдельным условиям такого договора могут быть переданы потребителем на рассмотрение арбитражного суда без согласия коммерческой организации. Судом же в отношении такой коммерческой организации может быть применено понуждение к заключению договора в соответствии с п. 4 ст. 445 ГК РФ. При необоснованном уклонении от заключения договора с коммерческой органи-

зации могут быть взысканы убытки, вызванные таким уклонением. Например, энергоснабжающая организация обязана подавать абоненту энергию через присоединенную сеть в количестве, предусмотренном договором энергоснабжения, соблюдая режим подачи, согласованный сторонами. Количество поданной энергоснабжающей организацией и использованной абонентом энергии определяется в соответствии с данными учета о ее фактическом потреблении. Данные положения имеют крайне важное значение, так как договор энергоснабжения считается незаключенным, если в нем отсутствует условие о количестве ежемесячно и ежеквартально поставляемой энергии. В этом случае хозяйствующий субъект не сможет предъявить требования к энергоснабжающей организации о взыскании предусмотренного сторонами в договоре штрафа за неподачу энергии. Его иск будет неоснователен. В соответствии с п. 1 ст. 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным его условиям. И поскольку ЖКХ является сферой, непосредственно связанной с благополучием населения, удовлетворением его жизнеобеспечивающих потребностей, главной задачей государства является достижение равновесия между интересами государства и человека, снятие социальной напряженности, достижение конечной цели — повышение качества жизни людей.

При наличии ряда общих признаков с другими отраслями социально-экономического характера, жилищно-коммунальные услуги имеют и другую особенность, т.к. непосредственно связаны с воспроизводством жилищного фонда, который в значительной мере определяет ход экономических, социальных, демографических и политических процессов. Так, специфическими особенностями предприятий отрасли являются следующие:

- местный характер деятельности жилищно-коммунальных предприятий, потребителями продукции (услуг) которых являются, прежде всего, население, а также расположенные на нем предприятия промышленности, транспорта и др.;
- процессы производства и потребления услуг в жилищно-коммунальном хозяйстве неразрывно связаны с другими отраслями, эта услуга не может накапливаться для последующей реализации;
- предприятия жилищно-коммунального хозяйства должны быть готовы реализовать столько услуг, сколько их требуется в каждый конкретный момент времени;

- нецелесообразность предоставления коммунальной услуги сверх оптимального предела, определяемого численностью населения, размерами территории и особенностями ее планировки, своеобразием климатических условий, степенью развития градообразующей и градообслуживающих сфер;
- наличие резерва мощностей коммунальных предприятий, связанных с их ориентацией на максимальный уровень потребления услуг;
- независимость численности основного эксплуатационного персонала непосредственно от объема производимой коммунальной продукции, что связано с выполнением работ по обслуживанию машин и оборудования, а также количеством дежурного персонала;
- отличная от других отраслей структура основных фондов, при которой удельный вес пассивной части в 2 раза выше, чем на промышленных предприятиях;
- особенная структура затрат на производство коммунальных услуг, при которой основными затратами являются расходы на энергоносители;
- многоотраслевой (более 30 отраслей) характер;
- высокая доля муниципальной собственности на земельные участки, водные и лесные ресурсы, жилой и нежилой фонды;
- конечным потребителем услуг являются домохозяйства, коммерческие и некоммерческие организации, органы власти.

При разработке стандартов и административных регламентов исполнения государственных (муниципальных) функций, оказания государственных (муниципальных) услуг стандартными услугами являются:

1) выделение перечня государственных (муниципальных) функций и услуг органов исполнительной власти административного образования, формирование реестра государственных (муниципальных) функций, реестра государственных (муниципальных) услуг. Примерная продолжительность – 2–3 месяца;

2) подготовка пакета проектов правовых актов, закрепляющих институты стандартов государственных (муниципальных) услуг и административных регламентов (разработка, представление, согласование). Примерная продолжительность – 1–3 месяца;

3) подготовка проектов стандартов государственных (муниципальных) услуг, административных регламентов исполнения государственных (муниципальных) функций, оказания государственных (муниципальных) функций, оказания государственных (муниципальных) функций, оказания государственных (муниципальных) функций.

пальных) услуг, административных регламентов межведомственного взаимодействия по исполнению государственных (муниципальных) функций, оказанию государственных (муниципальных) услуг (разработка, представление, согласование). Примерная продолжительность — от 1 месяца на один административный регламент;

4) экспертиза административных регламентов и стандартов, подготовленных органами исполнительной власти. Примерная продолжительность — 1–2 недели на один административный регламент, стандарт;

5) подготовка технических заданий для ИТ-компаний на разработку программного обеспечения, оформляющего исполнение административных регламентов (возможно совместное внедрение ИТ-технологий в консорциуме с ИТ-компанией). Примерная продолжительность — от 1 месяца на одно техническое задание;

6) подготовка планов внедрения стандартов исполнения государственных (муниципальных) услуг, административных регламентов в «пилотных» органах и учреждениях — от 1 месяца.

Экономические отношения в сфере ЖКХ являются составной частью производственных и экономических отношений страны, объектом публичного управления. Такой подход позволяет определить экономическую систему жилищных и коммунальных услуг (ЖКУ) как совокупность процессов, отношений и связей в системе публичного управления, возникающих при удовлетворении индивидуальных и общественных потребностей. Удовлетворение потребностей в ЖКУ должно рассматриваться с позиции теории общественных благ, ограниченности рыночного механизма, необходимости сохранения бюджетного финансирования.

Специфический характер потребления жилищно-коммунальных услуг в условиях различных отношений собственности не позволяет ему принять форму классического рыночного спроса на индивидуальный товар или услугу. Определенной спецификой обладают и субъекты рынка ЖКУ. В настоящее время в сфере жилищно-коммунального хозяйства действуют три группы субъектов:

- потребители ЖКУ;
- организации различных форм собственности, занимающиеся поставкой ресурсов и обслуживанием жилья;
- организации, представляющие интересы потребителей ЖКУ и осуществляющие организационное, правовое и экономическое регулирование данной сферы.

Жилищно-коммунальная услуга является социально значимым экономическим благом, производство и потребление которого порождает

значительные внешние эффекты. Условная исключительность и условная неконкурентность, социальная значимость и значительный положительный внешний эффект позволяют охарактеризовать ЖКУ как социально значимое частное благо, производство и финансирование которых сопровождается формированием особых институтов публичного управления. Кроме того жилищно-коммунальные услуги – результат хозяйственной деятельности, направленной на обеспечение условий проживания и пребывания лиц в жилых и нежилых помещениях, домах и сооружениях, комплексах домов и сооружений соответственно нормативам, нормам, стандартам, порядкам и правилам. *Жилищно-коммунальные услуги делятся на группы по:*

- отраслевому признаку;
- ценовому признаку.

В зависимости от отраслевого признака жилищно-коммунальные услуги делятся на группы:

- группа коммунальных услуг (централизованное снабжение холодной и горячей воды, водоотвод, газо- и электроснабжение, централизованное отопление, а также вывоз бытовых отходов и т.п.);
- группа услуги по содержанию домов и сооружений и придомовых территорий (уборка внутридомовых помещений и придомовой территории, санитарно-техническое обслуживание, обслуживание внутридомовых сетей, содержание лифтов, освещение мест общего пользования, текущий ремонт, вывоз бытовых отходов и т.п.);
- группа услуги по управлению домом, сооружением или группой домов (балансодержатели, заключение договоров на выполнение услуг, контроль выполнения условий договора и т.п.);
- группа услуги по ремонту помещений, домов, сооружений (замена и усиление элементов конструкций и сетей, их реконструкция, восстановление несущей способности несущих элементов конструкций и т.п.).

В зависимости от ценового признака на жилищно-коммунальные услуги они делятся на три группы:

- первая группа – жилищно-коммунальные услуги, цены/тарифы на которые утверждают специально уполномоченные центральные органы исполнительной власти;
- вторая группа – жилищно-коммунальные услуги, цены/тарифы на которые утверждают органы местного самоуправления для предоставления на соответствующей территории;

- третья группа – жилищно-коммунальные услуги, цены/тарифы на которые определяются исключительно по договору (договоренностью сторон).

В настоящее время жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) России представляет собой экономическое объединение предприятий-производителей услуг и управляющих компаний, обеспечивающих публичными (муниципальными) услугами население и юридических лиц, поэтому изучение отличительных признаков их классификации в системе публичных (муниципальных) услуг является необходимым условием развития, как самого публичного управления, так и предприятий сферы ЖКХ.

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации «О дополнительных мерах по реформированию жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации» от 27.05.1997 г. № 528.
2. Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».
3. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с учетом изменений и дополнений) от 06.10.2003 № 131-ФЗ.
4. Федеральный закон «Жилищный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 № 188-ФЗ.
5. Федеральный закон «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» от 30.12.2004 № 210-ФЗ.
6. Федеральный закон «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» от 07.07.2010 № 210-ФЗ.

Кулешов Н. Ю.

аспирант,
Российская Академия предпринимательства

Зарубежный опыт страхования инвестиций

***Аннотация.** В статье анализируется зарубежный опыт страхования инвестиций, рассмотрены вопросы участия государства в минимизации инвестиционных рисков. Представлены основные условия страхования, предоставляемые гарантийными агентствами ОПИК, МИГА, экспортно-кредитным агентством компании Гермес.*

***Ключевые слова:** зарубежный опыт, страхование инвестиционных рисков, минимизация инвестиционных рисков, страховые гарантии, страхование от политических рисков, страхование экспортных кредитов.*

***The summary.** The foreign practical experience of investment insurance is analyzed in the article. The main insurance conditions of participation of OPIC, MIGA and Euler Hermes Kreditversicherungs-AG are also considered in this investigation.*

***Key words:** foreign experience, investment insurance, minimization of investment risks, insurance guarantees, political risk insurance, export credit insurance.*

Страхование инвестиций от политических и коммерческих рисков осуществляют государственные страховые организации страны-инвестора и международные финансовые организации [3, 4]. На сегодняшний день порядка 80% всех страховых операций по данному виду страхования приходится на три государственные организации (в США, Германии и Японии).

Страховые риски, покрываемые данным страхованием — это события, исходящие от органов власти, управления, государственных органов, народных масс. Уровень страхового покрытия зависит от экономической и социально-политической ситуации в конкретной стране, в которую осуществляются инвестиционные вложения, при этом учитываются следующие факторы:

- экономическая и политическая ситуация в стране;
- потенциальные финансовые возможности страны;
- уровень развития промышленного производства, аграрного сектора, наличие развитой инфраструктуры;
- величина внутреннего валового продукта;

- структура и объем внутреннего и внешнего государственного долга;
- своевременность выполнения обязательств по погашению имеющихся займов;
- уровень инфляции;
- объект и субъект страхования;
- величина инвестиций;
- географическое нахождение объекта инвестиций;
- период страхования и т. д.

Все вышеперечисленные факторы не только влияют на объем предоставляемого страхового покрытия, но и могут влиять на принятие решение об экономической целесообразности страхования, и, как следствие, на возможность инвестиционных вложений в экономику данной страны.

В объем страхового покрытия может входить достаточно широкий перечень рисков, выбор которых зависит от перечисленных факторов. Обозначим основные риски, которые могут входить в полис страхования инвестиционной деятельности, предлагаемый зарубежными государственными страховыми организациями:

- изменения в валютном законодательстве, которые могут препятствовать осуществлению инвестиционной деятельности по ранее сформированной программе;
- принятие нормативных актов, которые будут направлены на препятствование использованию инвесторами инвестиционных средств и полученного от них дохода в последующих инвестиционных проектах;
- изменения политического и экономического курса страны, приводящие к национализации предприятий, созданных с участием иностранных инвесторов;
- принятие нормативных документов, лишаящих предприятие права владения землей;
- принятие законодательных актов, разрешающих в той или иной степени проводить конфискацию продукции предприятия, созданного при участии иностранных инвесторов;
- изменения в налоговом законодательстве, которые будут препятствовать дальнейшему капиталовложению;
- введение нормативных актов, запрещающих предприятиям с иностранным капиталом участвовать в биржевых сделках;
- принятие законодательных актов ущемляющих положение иностранных инвесторов;

- принятие нормативных документов, которые ограничивали бы право инвесторов входить в руководящие органы предприятия, в которое инвесторы вложили средства;
- изменения в арбитражной практике;
- причинение ущерба имущественным интересам инвестора в результате народных волнений, социальных беспорядков и военных действий.

Данный перечень страховых рисков не является закрытым и может быть дополнен с учетом особенностей политической и экономической системы страны.

Практика страхования по стандартам Корпорации частных зарубежных инвестиций (ОПИК)

Одним из старейших игроков рынка страхования инвестиционной деятельности является созданная в 1971 г. правительством США Корпорация частных зарубежных инвестиций (ОПИК) (Overseas Private Investment Corporation, ОПИС) [3]. Данное государственное агентство по страхованию предоставляет страховую защиту американским инвесторам в зарубежных странах по ряду программ. Например, существует программа ОПИК по страхованию имущественных интересов инвесторов от политических рисков, связанных со следующими событиями:

- экспроприация или национализация;
- необратимость местной валюты в свободно конвертируемую;
- повреждение имущества или потеря прибыли в результате гражданских волнений и войн;
- изменение политической системы страны и т.п.

ОПИК предоставляет страховую защиту американским инвесторам, вкладывающим денежные средства в экономику 150 стран (в том числе не только страны с развитой экономикой, но и страны с развивающейся экономикой) [6].

За период с 1971 по 2006 год ОПИК профинансировала проекты на \$164 млрд. При содействии данной корпорации в российскую экономику за предшествующие годы вложено более \$3 млрд. — ОПИК кредитовала ИКЕА, банк «ДельтаКредит», НБД-банк, Промсвязьбанк и др. [7].

Корпорация разработала специальные программы страхования для малого бизнеса, финансовых организаций, инфраструктурных проектов, лизинга, проектов, связанных с разработкой природных ресурсов, в том числе нефтегазовых месторождений. Кроме того, ОПИК предоставляет инвесторам прямые займы и гарантии под долгосрочные и среднесрочные кредиты.

На рисунке 1 представлена структура финансирования ОПИК проектов в различных сферах экономики за последнее десятилетие. Большинство поддержанных ОПИК проектов осуществлено в сфере электроэнергетики и финансовых услуг.

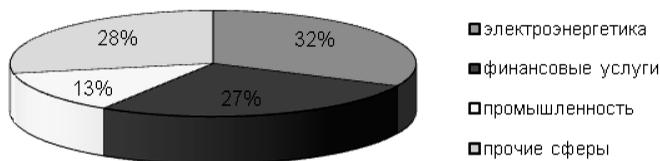


Рис. 1. Структура финансирования ОПИК проектов в различных сферах экономики за последнее десятилетие

Основной особенностью предоставления страховой защиты в рамках системы страхования ОПИК является обязательное наличие двустороннего межправительственного соглашения о содействии капиталовложениям. Между Россией и США подобное соглашение было подписано в 1992 г.

По договору страхования между ОПИК и частными американскими инвесторами корпорация обязуется возместить страхователю понесенные в результате страхового случая убытки. После выплаты страхового возмещения к США в лице ОПИК переходят все права и требования страхователя в отношении третьих лиц в связи с наступлением страхового случая (в соответствии с принципом суброгации).

В качестве объекта страхования по условиям ОПИК могут выступать:

- различные ценные бумаги;
- осуществление прямых инвестиций (например, связанных с модернизацией производства и т.д.);
- имущественные права, связанные с лицензированием, международным лизингом и т.д.;
- выдача ссуд и кредитов [3, 6].

Договоры страхования заключаются сроком на 12–20 лет. Объем ответственности по одному проекту составляет до \$250 млн. [6]. Тарифные ставки составляют 0,3–0,6% от страховой суммы.

В свою очередь, в Японии обязательным для любого экспортера является страхование экспортной деятельности, осуществляемой под эгидой министерства внешней торговли и промышленности Японии. Основными рисками, по которым предоставляется страховое покрытие, являются:

- экспроприация или национализация собственности, принадлежащей японским инвесторам и расположенной на территории зарубежного государства;
- неконвертируемость валюты иностранного государства, в экономику которого осуществлялись инвестиции;
- невозможность продолжать осуществление предпринимательской деятельности;
- временная приостановка осуществления предпринимательской деятельности на срок более 6 месяцев;
- приостановление проведения банковских операций [3].

Деятельность Многостороннего инвестиционного гарантийного агентства (МИГА)

В 1988 г. было создано автономное международное учреждение – Многостороннее инвестиционное гарантийное агентство (МИГА) – Multilateral Investment Guarantee Agency. Основными целями МИГА являются:

- содействие развитию прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны;
- страхование от политических рисков;
- предоставление гарантий частным инвесторам;
- оказание консультационных и информационных услуг [5].

Объем выданных МИГА гарантий с 1988 года составил около \$20,2 млрд., при этом при содействии МИГА было размещено более \$50 млрд. прямых иностранных инвестиций в 96 развивающихся странах [2].

МИГА является акционерным обществом с уставным капиталом \$1 млрд., сформированным из средств стран – участниц, которых на сегодняшний день 174, в том числе и Российская Федерация (2,78% акций) [1].

На страхование принимаются инвестиции в основной капитал, ссуды, контракты по оказанию услуг по менеджменту, соглашения о лицензировании и об открытии сети предприятий. Страхуются только новые инвестиционные проекты, в том числе, если они направлены на модернизацию и расширение уже существующих предприятий [3, 4].

Страховыми рисками по полисам МИГА являются:

- введение ограничений по переводу сумм прибыли за границу;
- изъятие государством, на территории которого осуществляется инвестирование, имущества иностранного инвестора;
- нарушение принимающим государством контракта, заключенного с иностранным инвестором;
- ущерб, причиненный в результате военных действий и гражданских волнений.

Договоры страхования заключаются на срок от 3 до 15–20 лет. Страховая сумма на один инвестиционный проект составляет \$110 млн., на одну страну установлен лимит ответственности в \$440 млн., однако, путем применения механизмов сострахования и перестрахования данные лимиты могут быть существенно увеличены. Тарифные ставки находятся в диапазоне 0,5–3% от страховой суммы в год.

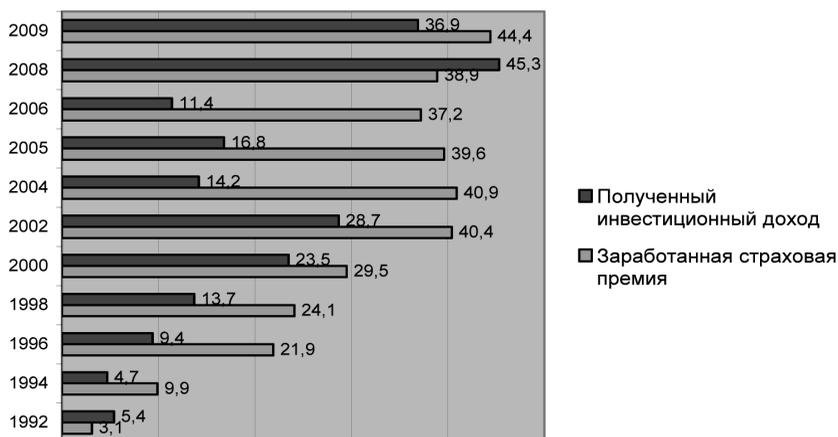
Объем выданных МИГА в 2009 г. гарантий составил \$1,4 млрд., что существенно ниже, чем в 2008 г. (\$2,1 млрд.) (табл. 1). По всей видимости, сказалось влияние международного экономического кризиса. Операционный доход МИГА в 2009 г. составил \$ 50,6 млн., для сравнения, в 2008 г. – данный параметр составлял \$ 55 млн. МИГА также ведет активную инвестиционную деятельность (рис. 2).

Таблица 1

Выданные МИГА страховые гарантии в период 2005–2009 гг.

	2005	2006	2007	2008	2009
Количество страховых полисов	62	66	45	38	30
Количество поддержанных проектов	41	41	29	24	26
Страховая премия, \$ млрд.	1,2	1,3	1,4	2,1	1,4

Источник: MIGA ANNUAL REPORT 2009.



Источник: MIGA ANNUAL REPORT 2009.

Рис. 2. МИГА: заработанная страховая премия и полученный инвестиционный доход, \$ млн.

Страхование экспортных кредитов в Германии

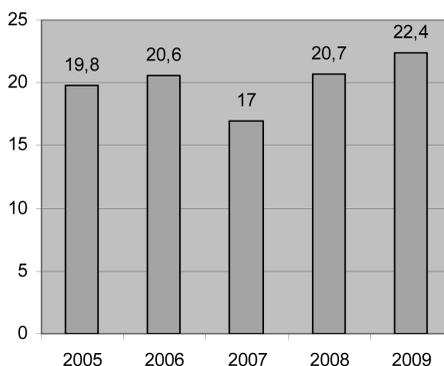
На протяжении нескольких последних десятилетий Россия является одним из ведущих торговых партнеров Германии. Гарантии на экспортные кредиты выдаются экспортерам Германии через экспортно-кредитное агентство компании Гермес (Euler Hermes Kreditversicherungs-AG). Гермес является страховой компанией с 50% участием государства.

Ставки страховой премии существенно зависят от категории, к которой эксперты Гермес относят страну-импортера. Всего существует 5 категорий, которые были введены в 1994 г. в связи с увеличением числа стран с трансформационной экономикой. До 1993 г. в Германии были установлены одинаковые ставки страховых премий, независимо от странового риска и платежеспособности предприятия.

Страховой концерн Гермес предоставляет два основных вида страхового покрытия: поручительство (для государственных участников договора о поставке) и гарантии (на случай неплатежеспособности частных партнеров). При этом участие экспортера в покрытии риска (10–15%) является обязательным требованием Гермес.

Гермес также предлагает своим клиентам страхование финансовых кредитов, например, в случае, когда риск экспортера принимает на себя банк, банк страхуется от риска неплатежа по этому кредиту.

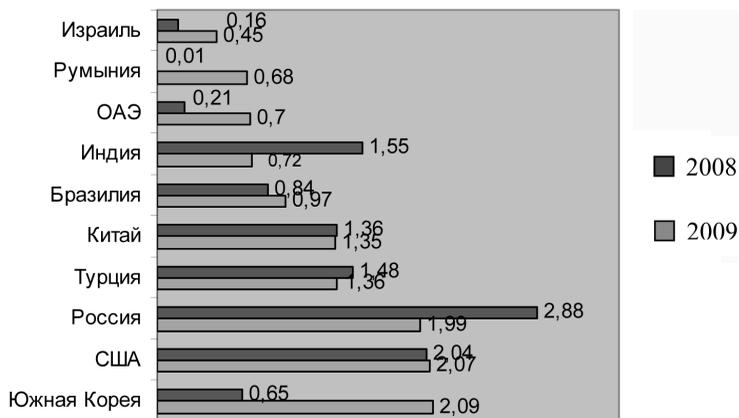
Общий объем выданных Концерном Гермес гарантий в 2009 году составил 22,4 млрд. евро (рис. 3).



Источник: Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany Hermes Cover (Annual report 2009).

Рис. 3. Объем выданных Концерном Гермес гарантий по страхованию экспортных операций, млрд. евро

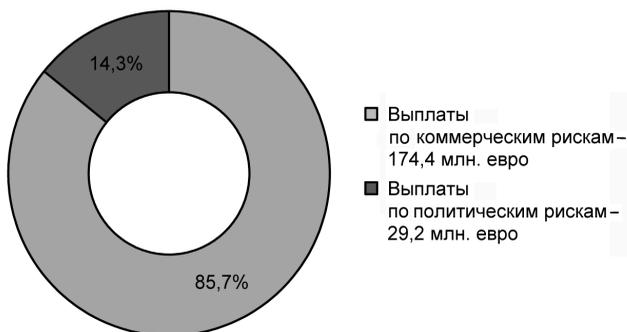
На рисунке 4 представлены TOP-10 стран по выданным Гермес гарантиям по страхованию экспортных операций. По результатам 2009 г. Российская Федерация находится на 3 месте.



Источник: Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany Hermes Cover (Annual report 2009).

Рис. 4. TOP-10 стран по выданным Гермес страховым гарантиям, 2008–2009 гг.

Общий объем выплат по страхованию Концерном Гермес экспортных операций в 2009 году составил 203,6 млн. евро. (рис. 5).



Источник: Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany Hermes Cover (Annual report 2009).

Рис. 5. Объем страховых выплат в 2009 году

Литература

1. Егоров А.В. Международная финансовая инфраструктура. М.: Либнор, 2009.
2. Моисеев А. А. Международные финансовые организации. Правовые аспекты деятельности. М.: Омега-Л, 2006.
3. Никитина Т. В. Страхование коммерческих и финансовых рисков. СПб.: Питер, 2002.
4. Цыганов А. А., Грызенкова Ю. В. Теория и практика страхования инновационных рисков. М.: Изд-во РАГС, 2005.
5. Цыганов А. А., Грызенкова Ю. В. Представление потенциальным инвесторам рисков венчурного проекта// Международный институт исследований риска. Актуальные проблемы управления рисками и страхования. Научные труды I Международного заочного симпозиума. М., 2004.
6. <http://www.miga.org>
7. <http://www.opic.gov>
8. <http://ru.wikipedia.org/wiki/OPIC>
9. Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany Hermes Cover (Annual report 2009).

Кузнецова Г. Г.

*кандидат экономических наук, доцент,
Югорский государственный университет*

Федотовская Е. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский гуманитарный
университет профсоюзов*

Основные направления развития публичного управления в сфере предоставления услуг жилищно-коммунального хозяйства

Аннотация. В статье рассматривается авторская позиция по проблемам публичного управления в сфере услуг жилищно-коммунального назначения в России и предлагаются пути их решения в соответствии с программой реформирования данной сферы, принятой на государственном уровне, и развития предпринимательской среды по ряду направлений предоставления услуг.

Ключевые слова: публичное управление, жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальные услуги.

The summary. The article describes the author's position on issues of public administration in the sphere of housing and communal services destination in Russia, and suggests ways to address them in accordance with the reform program of this scope, adopted at the state level, and developing the business environment in several areas of service delivery.

Key words: public administration, housing and communal services, housing and utilities.

Публичное управление рынком жилищно-коммунальных услуг предполагает:

- обеспечение доступности услуги любому платежеспособному лицу на равных условиях;
- безопасность производства и потребления услуги;
- наличие высоких стандартов качества предоставления услуги.

Функции органов публичного управления, регулирующих сферу производства и предоставления жилищно-коммунальных услуг можно представить тремя группами:

-
- 1) функции, которые относятся к государственному регулированию;
 - 2) функции контрольно-ревизионные;
 - 3) функции прогнозно-оценочные.

В первую группу входит государственное регулирование цен и тарифов:

- на электрическую и тепловую энергию для потребителей в рамках единой энергосистемы;
- на услуги по передаче электроэнергии по сетям организаций, расположенных в автономном округе;
- на природный, сжиженный газ, твердое, печное топливо и керосин, реализуемых населению;
- на услуги систем водоснабжения и водоотведения;
- на услуги по утилизации ТБО.

Ко второй группе функций относятся:

- проведение проверок хозяйственной деятельности предприятий и организаций, для которых утверждаются цены и тарифы;
- формирование и ведение реестра энергоснабжающих организаций, расположенных на территории субъекта;
- контроль над экономической обоснованностью цен и тарифов;

К третьей группе функций относятся:

- систематический анализ процессов ценообразования в различных отраслях жилищно-хозяйственного комплекса и подготовка на этой основе предложений федеральным и окружным органам исполнительной и представительной власти по совершенствованию государственной ценовой политики;
- разработка прогнозов динамики цен и тарифов;
- мониторинг цен на продукцию и услуги ЖКХ.

Все перечисленные функции неразрывно связаны между собой и преследуют цель достижения максимальной объективности расчета цен и тарифов, их прозрачности, сбалансированности возможностей и потребностей поставщиков и потребителей товаров и услуг, экономии и пополнения бюджетов всех уровней, недопущения превышения регулируемых цен и тарифов и их самовольного установления.

Существенной особенностью в современной системе публичного управления отраслью является проявление негативных последствий монопольного положения предприятий-поставщиков и производителей услуг, выражающееся не только в необоснованном завышении цен и тарифов на них, но и в их неудовлетворительном качестве, надежности и экологической безопасности при отсутствии у потребителя возможности отказаться от данных видов услуг.

Монопольное положение предприятий отрасли приводит к недостаточно эффективному использованию имеющихся финансовых и материальных ресурсов, отсутствию оперативного реагирования на требования потребителей, слабой восприимчивости предприятий жилищно-коммунального хозяйства к требованиям научно-технического прогресса, отсутствию личной заинтересованности работников в соблюдении показателей качества, надежности и экологической безопасности работ (услуг).

Основной причиной медленного развития предпринимательства, предполагающего конкуренцию на рынке услуг жилищно-коммунального хозяйства, является большое влияние административных, а не экономических рычагов воздействия на предприятия, занимающиеся предоставлением жилищно-коммунальных услуг, в первую очередь со стороны местных администраций.

Одна из серьезных проблем в управлении современным ЖКХ заключается в том, что большинство основных фондов в жилищно-коммунальной сфере являются муниципальной собственностью, то есть вопросы владения, распоряжения и пользования ими находятся в ведении муниципальных органов власти.

Жилищное законодательство и вопросы социальной поддержки населения находятся в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. Такая ситуация приводит к большому нормативно-правовому «разнообразию» в регионах. Эти различия заключаются и в условиях финансирования отрасли, в подходах к вопросам собственности на объекты жилищно-коммунального хозяйства, в социальной, тарифной политике в этой сфере. Кроме того, климатические особенности в регионах приводят к различию в сезонности предоставления коммунальных услуг, в частности отопления, к использованию различных технологий их предоставления, и, в конечном счете — к объективно разной стоимости жилищно-коммунальных услуг.

Как показывает анализ, проведенный нами в рамках изучения проблем публичного управления ЖКХ, в настоящее время:

- преобладающей хозяйственной структурой в сфере жилищно-коммунального хозяйства остаются многоотраслевые предприятия;
- основная деятельность по реструктуризации предприятий этого сектора экономики связана с приведением их организационной структуры в соответствие с требованиями Гражданского кодекса Российской Федерации и экономической целесообразностью их функционирования;

- наиболее распространенная организационно-правовая форма создаваемых муниципалитетами хозяйствующих субъектов в жилищно-коммунальном хозяйстве — муниципальные унитарные предприятия.

В муниципальных образованиях Российской Федерации насчитывается более 14 тыс. унитарных предприятий, основная деятельность которых не всегда отвечает интересам учредителей [1]. В число действующих унитарных предприятий входят и те, которые подлежат приватизации в соответствии с местными программами, но не приватизированные по ряду причин.

Отсутствие понятных инвесторам правил хозяйствования при наличии естественных локальных монополистов в сфере производства тепловой и электрической энергии, водоснабжения и водоотведения, сдерживает развитие предпринимательской среды, доступ на потенциально конкурентные рынки оказания жилищных услуг, в частности управления жилищным фондом, делает эту сферу инвестиционно непривлекательной.

По нашему мнению, основной недостаток принятых программ в том, что не отражалась главная задача развития предпринимательской среды, не соблюдался баланс интересов всех субъектов публичного управления жилищно-коммунальным хозяйством: государства, органа местного самоуправления, предприятий и организаций ЖКХ, собственников жилищного фонда любой организационно-правовой формы, населения и других потребителей жилищно-коммунальных услуг. Кроме того, в программах зачастую отсутствовали предложения по повышению эффективности реформы за счет кардинальной перестройки системы публичного управления ЖКХ городов и населенных пунктов, без чего реализация отдельных, пусть даже самых эффективных, но локальных мероприятий не может обеспечить успеха реформы.

Основным приоритетным направлением развития публичного управления предприятиями отрасли является развитие предпринимательской среды, предполагающей: усиление рыночных отношений, постепенную замену монопольного положения предприятий ЖКХ на конкурентные отношения, курс на общую либерализацию экономики, ведущий к изменению роли государства в управлении ЖКХ, сферы государственного регулирования естественных монополий и предоставления потребителям услуг ЖКХ права свободного выбора поставщиков, причем с возложением на последних всех инвестиционных рисков.

Общая стратегия решения этих задач, по нашему мнению, заключается в переходе от закрытого, монопольного рынка к открытому, конку-

рентному рынку в сфере предоставления услуг жилищно-коммунального хозяйства. При этом обеспечение свободной конкуренции между производителями и продавцами рассматривается в качестве базового условия для осуществления важнейших целей публичного управления, в части развития предпринимательства в сфере предоставления услуг ЖКХ, среди которых:

- повышение экономической эффективности деятельности предприятий отрасли и их ответственности за снижение расходов на производство услуги, не снижающей качество обслуживания потребителей;
- оптимизация тарифов на услуги ЖКХ, при сохранении социальной защищенности населения;
- привлечение широкого круга инвесторов для сооружения новых и технического перевооружения действующих предприятий сферы ЖКХ.

На предприятиях ЖКХ конкуренция, как фактор повышения их эффективности, должна действовать, прежде всего, в сфере создания новых мощностей у производителей услуг с использованием прогрессивных технологий.

Необходимым условием обеспечения эффективной конкуренции являются производственные мощности предприятий, а также соответствующая им пропускная способность. Причем интенсивность конкуренции повышается с ростом количества производителей (поставщиков) услуг на данном рынке. Увеличения числа конкурирующих участников рынка можно достигнуть путем дезинтеграции и разделения крупных компаний-монополистов, создания независимых (функциональных) компаний в сферах создания, транспортировки, распределения и сбыта услуг, и, кроме того, за счет привлечения на рынок новых, независимых производителей.

Мировой опыт показывает, что сценарии развития публичного управления, в части формирования предпринимательской среды, предполагающей внедрение конкуренции и проведение приватизации в ЖКХ, специфичны для каждой страны и могут осуществляться по следующим схемам:

- продажа целиком или отдельными долями бизнеса, участвующего в предоставлении услуг ЖКХ;
- продажа отдельных активов в виде акций при приватизации предприятий, функционирующих на рынке услуг ЖКХ;
- привлечение частного капитала для улучшения финансового положения, владельцем которого является государство;

- привлечение частного капитала на условиях: строительство — владение — эксплуатация — передача. Это означает, что предприятие остается в собственности компании, построившей его, до полного возмещения вложенного капитала и нормы прибыли на него, а после этого передается в собственность государства.

Как известно, функционирование предпринимательской среды обеспечивается, прежде всего, механизмом рыночного ценообразования в сфере производства и продажи услуги. Создание такого механизма требует, во-первых, выделения функции производства услуги в самостоятельный вид бизнеса и, во-вторых, дерегулирования тарифов и инвестиционной деятельности производителей услуг. Цена производства (тариф) должна устанавливаться только на основе баланса спроса и предложения на рынке. Такой подход стимулирует снижение расходов производства и привлечение инвестиций в ЖКХ. При этом инвестиционный риск целиком ложится на производителя, но и вся прибыль «достается» ему (она ограничивается только ценой конкурентного рынка, а не решениями регулирующих органов).

В данном случае конкурентоспособность предприятия на рынке будет определяться тремя основными факторами:

- стоимостью услуги по отношению к аналогичному показателю у конкурентов;
- качеством обслуживания клиентов;
- ассортиментом и условиями предоставления потребителям дополнительных услуг.

Для развития предпринимательства и открытия рынков услуг ЖКХ исполнительным органам власти, необходимо выполнение следующих действий:

- осуществить приватизацию объектов (если таковая необходима);
- отделить потенциально конкурентные сферы деятельности от сфер деятельности естественных монополий;
- предоставить всем производителям свободный доступ к сети оптового рынка;
- вывести крупных потребителей услуг на оптовый рынок;
- ввести конкурентное ценообразование на оптовом рынке;
- отделить сбыт от распределения услуг и организовать конкуренцию на розничном (потребительском) рынке;
- разработать иную систему управления процессами развития предпринимательства, сосредоточив основные усилия на контроле и мотивации участников предпринимательских отношений;
- разработать новую организационную структуру управления предприятиями ЖКХ, объединив их в региональный холдинг.

Реализация данных действий может проводиться в один или несколько этапов: отделение производства услуги от передачи, и сбыта; отделение сбыта от передачи (распределения). При этом происходит разделение собственности, и в каждой сфере деятельности создаются независимые организации – функциональные предприятия (возможно по видам предоставляемых услуг).

Литература

1. Леонтьев Г. Реформа жилищно-коммунального хозяйства: государство должно вернуться в отрасль // Муниципальная власть. 2007. № 1. С. 83–84.
2. Медведева Л.Н. Моделирование эффективного распределения инвестиционных потоков среднего города // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 5. С. 73–77.
3. Никонова Я.И. Организация стратегического планирования устойчивого развития крупных городов: Теоретические и методологические аспекты / Никонова Я.И., Каркавин М.В., Димакова Е.С. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2008.

Левина М. Б.

аспирант,
Российская Академия предпринимательства

К вопросу о сущности понятия «интеллектуальные услуги»

***Аннотация.** Данная статья посвящена новой, но достаточно актуальной в условиях постиндустриального общества теме «интеллектуальные услуги». В статье рассматривается проблема отсутствия общепринятого определения данной отрасли экономики, анализируется непосредственно понятие «интеллектуальный» с разных сторон. Даны определения, которые существуют на данный момент и приведена авторская трактовка интеллектуальных услуг, которая может решить проблему разночтений понимания определения в данной отрасли. Рассматриваются различные мнения исследователей относительно отличительных черт интеллектуальных услуг и, путем их систематизации и дальнейшего анализа, автор выявляет те из них, которые наиболее ярко характеризуют и идентифицируют эту отрасль экономики.*

***Ключевые слова:** интеллектуальные услуги, наукоёмкий, креативный.*

***The summary.** This article focuses on a new, but quite topical issue in a post-industrial society – «knowledge intensive services». The author of this article examines the problem of the lack of universally accepted definition of this sector of the economy, analyses the notion «knowledge intensive» itself with its different sides. She gives the definitions which exist at the moment. There is the author's interpretation of knowledge intensive services, which can solve the problem of ambiguity in understanding of the definition in this industry. In the article the various views of researchers about the distinctive features of knowledge intensive services are discussed and by their classification and subsequent analysis the author reveals those which most clearly characterize and identify this sector of the economy.*

***Key words:** knowledge intensive services, knowledge intensive, creative.*

Ведущим сектором экономики в большинстве развитых стран в условиях постиндустриального развития общества являются услуги. Это относится не только к странам с развитой рыночной экономикой, но и к государствам с экономикой переходного типа, таким как Россия, например. На наш взгляд, учитывая текущий этап развития, наиболее перспективной, и в то же время наиболее молодой и неисследованной, является такая отрасль как интеллектуальные услуги.

В современной науке нет общепринятого определения интеллектуальных услуг, нет единого мнения, какое словосочетание в русском варианте использовать. В настоящее время существует несколько вариантов: интеллектуальные услуги; (Дорошенко М. Е., Рублева Е. А., Забродин А. Ю., Астратова Г. В.) деловые услуги; (Варламова М. А.) интеллектуально-креативные услуги; (Горн А. П.) творческие индустрии. (Зеленцова Е., Гладких Н.)

Прежде чем обратиться к определениям, мы хотели бы вспомнить изначальный термин, который пришел к нам из английского языка: Knowledge-Intensive Services. При переводе получается, что это услуги, «требующие больших знаний» или другими словами «наукоемкие»¹. Хотя мы и считаем, что креативная или творческая составляющая играют в данной отрасли важную роль, но все-таки наименование «интеллектуальные услуги», на наш взгляд, является наиболее корректным (если исходить из англоязычного аналога, и, если говорить о смысловом значении).

Анализируя смысловое значение словосочетания «интеллектуальные услуги», мы бы хотели, прежде всего, остановиться на слове «интеллектуальный», так как услугам как таковым посвящено много исследований, и они, как совокупность, не являются целью нашего исследования.

Если мы обратимся к различным дефинициям слова «интеллект», то получим следующие результаты:

«Интеллект (от лат. *intellectus* — познание, понимание, рассудок), способность мышления, рационального познания, в отличие от таких, напр., душевных способностей, как чувство, воля, интуиция, воображение и т. п. Термин «И.» представляет собой лат. перевод др.-греч. понятия *нус* («ум») и по своему смыслу тождествен ему ...².

«Интеллект (от лат. *intellectus* — познание, понимание, рассудок), мыслительная способность человека; рассудок, разум (в отличие от чувства, воли, интуиции, воображения и т. п.). абстракции»³.

«Интеллект (от *intellectus* — лат. перевод др.-греч. понятия *vous* — ум, понимание), общая познавательная способность, которая проявляется в том, как человек воспринимает, понимает, объясняет и прогнозирует про-

¹ <http://multitrans.ru/c/m.exe?&s=Knowledge-Intensive&l1=1&l2=2> – интернет-словарь иностранных языков

² Большая Советская Энциклопедия: В 30-и томах. Т. 10. Ива-Италики / Глав.ред. А. М. Прохоров. М.: Издательство «Советская Энциклопедия», 1972. С. 311.

³ Большая Энциклопедия: В 62-х томах. Т. 19. М.: ГЕРРА, 2006. С. 68.

исходящее, какие решения он принимает и насколько эффективно он действует (прежде всего в новых, сложных или необычных ситуациях)»⁴.

«Интеллект (от лат. *intellectus* — познание, понимание, рассудок), способность мышления, рационального познания. Лат. перевод др.-греч. понятия *нус* («ум»), тождественный ему по смыслу. Термин «И.» в философии и богословии может обозначать способность к образованию понятий, сверхчувственное постижение духовных сущностей и др.»⁵.

Мы видим, что ключевыми словами во всех определениях являются такие слова как: ум, познание, понимание, рассудок, познавательная способность.

Если мы обратимся к прилагательному «интеллектуальный», то, например, словарь Ожегова дает такое определение: «интеллектуальный, -ая, -ое; -лен, -льна. 1. См. интеллект. 2. Умственный, духовный; с высоко развитым интеллектом»⁶, а Толковый словарь Даля: «... лат. духовный, умственный, разумный, противополож.: вещественный, плотской, телесный, чувственный»⁷. Оксфордский толковый словарь по психологии: «... 1. Имеющий отношение к интеллекту или умственным способностям; 2. Имеющий отношение к тому, у кого имеется устойчивый интерес к идеям, размышлению, творчеству»⁸. Все вышеперечисленное показывает, что наиболее приемлемым, на наш взгляд, вариантом перевода для отрасли Knowledge-Intensive Services на русский язык — это «интеллектуальные услуги», так как именно эта версия определяющего русскоязычного словосочетания наиболее полно передает смысл «наукоемкости» данного вида услуг.

Если говорить об определении «интеллектуальных услуг», то у каждого автора свой подход и нет единого мнения по поводу терминологической и теоретической базы, поэтому мы считаем необходимым систематизировать уже имеющиеся подходы, каждый из которых основывается на своих принципах и определяющих аспектах. Это позволит увидеть картину в целом и перейти к авторской позиции по данному вопросу. Проводя сравнительный анализ, мы будем исходить из предположения, что термины «интеллектуальные услуги», «деловые услуги» и «творческие

⁴ Большая Российская энциклопедия: В 30-и тт. / Председатель Науч. ред. совета Осипов Ю. С. М.: Большая Российская энциклопедия, 2008. С. 429.

⁵ Российский энциклопедический словарь: В 2-х кн. Кн. 1 / Гл. ред.: А. М. Прохоров. М.: Большая Российская энциклопедия, 2001. С. 581.

⁶ <http://slovari.299.ru/word.php?id=11117&sl=oj> — интернет-словарь

⁷ Там же.

⁸ <http://vocabulary.ru/dictionary/30/word/-интернет-словарь>

индустрии» – синонимы, которые определяют один и тот же сектор – четвертый, хотя и не всегда дают полное представление об его особенностях. Основные признаки будут взяты из работы Рублевой⁹, как наиболее подробной по данному вопросу. Для более глубокого анализа мы будем указывать авторскую формулировку признака, если она будет отличаться от формулировки Рублевой. Целью анализа является рассмотрение основных ключевых моментов понятия «интеллектуальные услуги» для выявления наиболее характерных признаков, присущих понятию «интеллектуальные услуги» в частности, и отрасли в целом.

Рублева основывает свою формулировку понятия интеллектуальных услуг на определениях ключевого слова «интеллектуальный». Исходя из определений слова «интеллектуальный» и «интеллект», она дает следующее определение интеллектуальным услугам:

«Интеллектуальные услуги — это вид экономической деятельности в сфере интеллектуального труда, создающий ценность и обеспечивающий определенные преимущества (преодоление неожиданных препятствий, нахождение выхода из нестандартной ситуации, адаптация к сложной, меняющейся, незнакомой среде, и т.п.) для потребителей новых знаний и умений, возникающих в результате осозаемых или неосозаемых действий в контексте творческого использования, системы познавательных способностей индивида, оказывающего ИУ, и направленных на получателя услуги или его имущество в конкретном месте и в конкретное время»¹⁰.

Разложив это определение на составляющие, мы видим, что Рублева использует следующие ключевые определения:

- интеллектуальные услуги;
- сфера интеллектуального труда;
- создавать ценность;
- потребители новых знаний и умений;
- контекст творческого использования;
- конкретное время и место;

М. Е. Дорошенко¹¹ же анализирует такую часть рынка как В2В. Мотивы у нее следующие: «поскольку наиболее распространенной категорией услуг являются услуги В2В, или деловые услуги, в этой книге мы

⁹ Рублева Е.А. Состояние и тенденции развития новых сегментов рынка (на примере юридического консалтинга) Дисс. канд. экон. наук. Екатеринбург. УГСА, 2008.

¹⁰ Там же, С. 36.

¹¹ Интеллектуальные услуги в России/ М.Е. Дорошенко(рук.)(и др.); Гос.ун-т – Высш. Шк. Экономики. М.: Беловодье, 2010.

сосредоточим свое внимание именно на них»¹². В то же время замечено, что «...Впрочем, закономерности, выявленные при анализе деловых услуг, чаще всего можно распространить и на интеллектуальные услуги категории В2С, поэтому отдельно рассматривать эти последние мы не будем»¹³. Дорошенко подробно описывает признаки, позволяющие идентифицировать интеллектуальные услуги, но упущением данной работы, на наш взгляд, является отсутствие определения понятия интеллектуальных услуг как такового. Авторы только упоминают, что интеллектуальные услуги являются новым, так называемым, четвертичным сектором, который относится к экономике будущего.

Что касается Варламовой М.А., то под деловыми услугами она понимает специфическую форму услуг по разработке и реализации решений, которые приводят к повышению эффективности определенных сторон хозяйственной деятельности потребителя (заказчика) В частности, это поддержание, расширение, обновление и развитие бизнеса на инновационной основе В составе услуг автор выделяет деловые услуги, к которым относит аудит, бухгалтерское обслуживание, юридическое обслуживание, управленческое консультирование, инжиниринг, деловую информацию, рекламу и PR, тренинг, рекрутмент, обеспечение информационными технологиями, инвестиционное, обслуживание¹⁴.

Данный автор оперирует понятием «деловые услуги», т. е. останавливается на секторе В2В, как и предыдущие исследователи, хотя и не употребляет словосочетание «интеллектуальные услуги». Мы можем выделить в ее определении следующие ключевые словосочетания:

- деловые услуги;
- специфическая форма услуг;
- повышение эффективности хозяйственной деятельности потребителя.

Такой автор как Забродин А.Ю. не дает четкой характеристики признакам интеллектуальных услуг, но приводит такое определение: «Интеллектуальные услуги в бизнесе — совокупность мероприятий по диагностике, анализу, оценке предприятий и компаний, проведению НИОКР, инжинирингу, консалтингу, профессиональному образованию, рекрутингу, инноватике, маркетингу, юридической поддержке, издатель-

¹² Интеллектуальные услуги в России/ М. Е. Дорошенко(рук.)(и др.); Гос. ун-т — Высш. Шк. Экономики. М.: Беловодье, 2010. С. 9.

¹³ Там же.

¹⁴ Варламова М. А. Интеллектуальный труд в сфере деловых услуг. Автореф. дисс. канд. экон. наук. Саратов, 2009. С. 9—10.

ской деятельности, инфокоммуникационным технологиям, созданию интеллектуальных систем и пр.»¹⁵. Мы видим, что ключевыми словосочетаниями в его определении являются:

- интеллектуальные услуги;
- совокупность мероприятий по диагностике, анализу, оценке;
- проведение мероприятий по НИОКР, инжинирингу, консалтингу, маркетингу и др.

Если рассматривать работу под редакцией Г.В. Астратовой¹⁶, то авторы монографии так же обращаются ко второй составляющей анализируемого понятия – к слову «интеллектуальный». Они исходят из того, что «...интеллект — это неотъемлемое свойство человека, которое очевиднее всего проявляется ... в легкости научения, способности быстро и легко приобретать новые знания и умения, в преодолении неожиданных препятствий, в способности найти выход из нестандартной ситуации, умении адаптироваться к сложной, меняющейся, незнакомой среде, в глубине понимания происходящего, в творчестве»¹⁷ и выводят следующую авторскую трактовку категории «интеллектуальные услуги»:

«Это вид экономической деятельности, связанный с процессом производства и приобретения новых знаний, базирующийся на научных исследованиях и связанный с консалтингом как деятельностью по предоставлению заказчику интересующей его актуальной информации и экспериментальными разработками как работой, направленной на производство и/или усовершенствование новых товаров или услуг, внедрение новых процессов и технологий»¹⁸. Проанализировав определение, получаем следующие ключевые слова:

- интеллектуальные услуги
- процесс производства и приобретения новых знаний
- связь с консалтингом как деятельностью
- актуальная информация
- внедрение новых процессов и технологий

Если исходить из того, что в интеллектуальных услугах есть не только составляющая «знания», но и творческая составляющая, то было бы интересно обратиться к работе А.П. Горна «Развитие рынка интеллек-

¹⁵ Забродин А.Ю. Интеллектуальные услуги в бизнесе: Справ.пособие / А.Ю. Забродин. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. С. 55.

¹⁶ Интеллектуальные услуги в информационном обществе: Научная монография/ Под общей и научной редакцией Г.В. Астратовой и А.А.Копченова. Челябинск: ЧГАА, 2009.

¹⁷ Там же, С. 34.

¹⁸ Там же, С. 50.

туально-креативных услуг (теория и методология)»¹⁹. Он дает следующее определение:

«Интеллектуально-креативные услуги — особый вид общественной деятельности людей, в основе которой преобладает творческий труд (креативная энергия человека) с различной степенью использования овеществленного труда (средств производства) и вспомогательных услуг. Основным источником интеллектуально-творческой энергии, а, следовательно, и главным продуцентом креативных услуг являются интеллектуально-креативные ресурсы. Они, в свою очередь, состоят из основного, т.е. интеллектуального капитала в виде накопленных знаний, навыков, опыта, квалификации и умения личности сотрудников той или иной общественной (экономической) структуры и потенциала креативной или созидательной энергии, практически реализуемой в деятельности каждого сотрудника и с помощью которой определяется рыночная стоимость интеллектуального капитала в виде своеобразного оборотного капитала, т.е. креативных услуг»²⁰. Мы видим, что автор использует следующие ключевые слова:

- интеллектуально-креативные услуги;
- творческий труд;
- интеллектуально-креативные ресурсы;
- интеллектуальный капитал;
- потенциал креативной энергии;
- практическая реализация определяет рыночную стоимость.

И, если говорить о творческой стороне интеллектуальных работ, так же интересно, на наш взгляд, определение авторов Зеленцова Е. и Гладких Н.²¹. Они оперируют понятием «творческие индустрии», но, на наш взгляд, данная категория не противоречит общей тематике исследования, а позволяет более точно раскрыть творческую составляющую интеллектуальных услуг.

Зеленцова Е. и Гладких Н. дают следующее определение: «Творческие индустрии — это деятельность, в основе которой лежит индивидуальное творческое начало, навык или талант и которая несет в себе потенциал создания добавленной стоимости и рабочих мест путем производства и эксплуатации интеллектуальной собственности»²². Анализируя это определение, мы видим следующие ключевые моменты:

¹⁹ Горн А.П. Развитие рынка интеллектуально-креативных услуг (теория и методология). Дисс. докт. экон. наук. Самара. СГЭУ, 2009.

²⁰ Там же, С. 71.

²¹ Зеленцова Е., Гладких Н. Творческие индустрии: теории и практики. М.: Издательский дом «Классика — XXI», 2010.

²² Там же, С. 68.

- творческие индустрии;
- творческое начало;
- навык и талант;
- потенциал создания добавленной стоимости;
- производство и эксплуатация интеллектуальной собственности.

В начале нашего анализа мы определили, что за основу для сравнения характеристик интеллектуальных услуг, которые дают различные авторы, мы возьмем работу Рублевой. В своей характеристике интеллектуальных услуг она использует подходы К. Лавлока²³ и методологию В. А. Шапошникова²⁴. Рублева выделяет по Шапошникову четыре блока свойств, чтобы охарактеризовать интеллектуальные услуги:

- 1) общеэкономическая составляющая;
- 2) маркетинговая составляющая;
- 3) информационная составляющая;
- 4) уникальная составляющая.

Содержание этих блоков автор наполняет, исходя из концептуальных подходов К. Лавлока, в итоге у нее получается характеристика данных четырех блоков, состоящих из 20-и свойств, которые описывают основное экономическое содержание интеллектуальных услуг²⁵.

Рублева полагает, что первый блок (общеэкономическая составляющая) характеризуется двумя основными положениями: принадлежность услуг ИУ к непроизводственной сфере и сервисному сектору. Об этом, так или иначе говорят все авторы в своих работах, посвященных интеллектуальным услугам.

Второй блок (маркетинговая составляющая) может быть описан семью основными характеристиками: 1) отсутствие права собственности на приобретенную услугу. В этом пункте с Рублевой соглашается, например, Дорошенко, которая говорит о сопроизводстве интеллектуальных услуг с потребителем. Варламова М. А. же указывает на определенную степень новизны создаваемого полезного эффекта и обусловленность последнего взаимодействием объекта и субъекта деятельности. К ним присоединяется исследователь Астратова Г. В., которая пишет о вовлеченности потребителя в процесс производства услуги. 2) Неосвязаемость. 3) Большая

²³ Лаврок К. Маркетинг услуг персонал, технологии, стратегия, 4-е изд. Пер.с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.

²⁴ Шапошников В.А. Формирование рынка услуг маркетинговых исследований : Дис. канд. экон. наук: Екатеринбург, 2002.

²⁵ Рублева Е.А. Состояние и тенденции развития новых сегментов рынка (на примере юридического консалтинга) Дисс.к.э.н. Екатеринбург.УГСА, 2008. С. 32–36.

вовлеченность потребителей в процесс производства. 4) Неотделимость услуг от производителя и потребителя. 5) Непостоянство качества. 6) сложность оценки качества. В этом с Рублевой согласна Астратова Г.В. 7) Несохраняемость.

Третий блок (информационная составляющая) характеризуется пятью атрибутами: 1) информационная составляющая услуги. 2) Неотчуждаемость результатов для продавца. В этом пункте с Рублевой согласна Варламова М.А., которая говорит о невозможности отчуждения результатов интеллектуального труда до момента создания конечного продукта. 3) Несохраняемость результата для потребителя. 4) Воспроизводственная функция. 5) Разные каналы распределения. Так же считает и Астратова Г. В.

Четвертый блок (уникальная составляющая) может быть описан следующими шестью основными характеристиками: 1) двойственность функционального содержания. Здесь можно привести работу Горна, который говорит о комплексном характере интеллектуальных услуг. 2) Интеллектуальные услуги — неотъемлемая составляющая новой культуры потребления. Горн А. П. говорит о ведущей роли в развитии цивилизации, а Зеленцова Е., Гладких Н. о приближении культурных индустрий к центру экономической активности. 3) Сложность потребительского выбора. Варламова М. А. говорит об этом, как о способности к восприятию услуги, так же как и Горн А. П. 4) Объективность и субъективность интеллектуальных услуг. Дорошенко М. Е. называет это асимметрией информации в секторе интеллектуальных услуг. 5) Научно- и интеллектуалоемкость. Дорошенко и Варламова говорят об индивидуальном характере производства и возросшей зависимости результатов интеллектуального труда от индивидуальных интеллектуальных способностей и особенностей работника, его ценностных ориентации. 6) Высокая себестоимость интеллектуальных услуг. Об этом так или иначе говорят Дорошенко и Горн.

Дополнительные признаки, которые не были указаны у Рублевой, но которые мы бы хотели отметить:

1. Величина и структура добавленной стоимости (Дорошенко М. Е.).
2. Творческий, креативный и внутренне свободный характер (Варламова М. А.).
3. Достаточно специфичная структура труда. (Варламова М. А.).
4. Трудности определения временных рамок процесса (Варламова М. А.).
5. Особая важность временного фактора (Астратова Г. В.).
6. Чрезвычайно обширные общественные зоны (Горн А. П.).
7. Различная степень востребованности креативных услуг. (Горн А. П.).
8. Необходимость повышенного внимания со стороны государства (Горн А. П.).

9. Цена определяется потребительской стоимостью (Горн А.П.).
10. Использование интеллектуального потенциала его не истощает, а развивает.

Если систематизировать вышесказанное, то обращает на себя внимание то, что большинство исследователей, хотя и делают упор каждый на своем, используя каждый свое название для исследуемой отрасли, в ходу у них следующие смысловые единицы:

1. Сфера интеллектуального труда с использованием интеллектуальной собственности.
2. Контекст творческого использования.
3. Потенциал создания добавленной стоимости.
4. Потребление новых знаний и умений.
5. Внедрение новых процессов и технологий.

В своих определениях исследователи исходят из признаков, которые, по их мнению, присущи данному виду услуг. Проанализировав все вышесказанное можно составить список наиболее используемых отличительных черт:

1. Принадлежность к непроизводственной сфере и сервисному сектору (7).
2. Большая вовлеченность потребителей в процесс производства (4).
3. Сложность потребительского выбора (способность к восприятию услуги) (3).
4. ИУ – неотъемлемая составляющая новой культуры потребления (3).
5. Научно- и интеллектуалоемкость (3).
6. Высокая себестоимость ИУ (3).
7. Величина добавленной стоимости (2).
8. Сложность оценки качества (2).
9. Неотчуждаемость результатов от продавца (2).
10. Разные каналы распределения (2).
11. Объективность и субъективность ИУ (2).
12. Двойственность функционального содержания (2).
13. Неотделимость услуг от производителя и потребителя, несохраняемость, несохраняемость результатов для потребителя (1).
14. Творческий, креативный и внутренне свободный характер (1).
15. Использование интеллектуального потенциала его не истощает, а развивает (1).

Представленный анализ дает возможность четкого видения имеющихся в современной науке мнениях о том, что характерно для интеллектуальных услуг и какое им можно дать определение. Так как в настоящее время у исследователей не сформировался единый подход ни к формулировкам, ни к смыслу, который вкладывается в эти формулиров-

ки, на наш взгляд, созрела необходимость в составлении более-менее унифицированного варианта, который бы позволил закрыть данный вопрос. Для этого мы бы хотели составить авторский вариант списка основных свойств интеллектуальных услуг. В своей работе мы будем отталкиваться от анализа, как от отправной точки. Далее мы бы хотели предложить свой вариант определения для сферы интеллектуальных услуг. На наш взгляд, в настоящее время созрела необходимость прийти к такому определению данного сектора, который бы отражал всю его многогранность в более-менее лаконичной форме. Проведя анализ уже существующих определений, мы пришли к выводу, что основными определяющими словосочетаниями являются следующие:

1. Сфера интеллектуального труда с использованием интеллектуальной собственности.
2. Контекст творческого использования; потенциал создания добавленной стоимости.
3. Потребление новых знаний и умений.
4. Внедрение новых процессов и технологий.

Мы видим, что большинство исследователей согласны с тем, что основа данного сектора — это знания, их использование и потребление, но так же, как и «знаниемость» в данном секторе важен творческий (креативный) компонент. Результатом является внедрение новых процессов и технологий, что составляет основу добавленной стоимости для данного вида услуг.

На основании вышеизложенного считаем необходимым предложить следующую авторскую трактовку интеллектуальных услуг:

«Интеллектуальные услуги — это часть сервисного сектора, потенциал создания добавленной стоимости которого основывается на использовании интеллектуального и творческого труда, связанный с потреблением новых знаний и умений и внедрением новых процессов и технологий».

Относительно же свойств, то все авторы сходятся во мнении, что интеллектуальные услуги принадлежат к непроизводственной сфере и сервисному сектору. На наш взгляд, это достаточно очевидно, на что указывает слово «услуги», и данное свойство не является определяющим и характерным именно для интеллектуальных услуг.

Так же мы считаем, что такие свойства как сложность оценки качества, неотчуждаемость результатов от продавца, разные каналы распределения, неотделимость услуг от производителя и потребителя, несохраняемость, несохраняемость результатов для потребителя хоть и характерны для интеллектуальных услуг, но они являются общими оп-

ределяющими характеристиками услуг в целом. Предметом же нашего исследования являются именно сфера интеллектуальных услуг и мы считаем необходимым выделить те свойства, которые отличают данную сферу от остальных услуг.

Итак, мы считаем, что наиболее определяющими свойствами интеллектуальных услуг являются:

1. Большая вовлеченность потребителей в процесс производства. На наш взгляд, это достаточно характерная черта и формулировка «со-производство интеллектуальных услуг с потребителем» наиболее четко передает смысл.
2. Сопроизводство интеллектуальных услуг с потребителем тесно связано с таким свойством как объективность и субъективность интеллектуальных услуг или асимметрией информации в секторе интеллектуальных услуг, так как адекватность передачи информации клиентом производителю услуги и то, как правильно производитель поймет своего клиента и на сколько правильно сможет донести до потребителя возможные варианты решения и само решение его проблемы, напрямую зависит от того на сколько грамотно организован процесс «сопроизводства».
3. Сложность потребительского выбора. Мы считаем, что эта проблема наиболее актуальна именно для интеллектуальных услуг, так как не только производитель услуги должен быть высококвалифицированным специалистом, но и потребитель должен обладать способностью к восприятию услуги. Если потребитель совершенно не разбирается в предмете выбора, то и выбрать ему будет достаточно сложно не только производителя, но и саму услугу как таковую.
4. Научно- и интеллектуалоёмкость — это свойство логически вытекает из названия и определения, а значит является одним из ключевых свойств.
5. Такие свойства как высокая себестоимость и величина добавленной стоимости мы бы хотели объединить, так как это две стороны одного процесса — ценообразования, которое так же обладает характерными только для данной отрасли чертами: высокая стоимость труда работников, программного обеспечения или лицензий и патентов на использование интеллектуальной собственности. Это касается и добавленной стоимости, которая формируется не всегда на основании каких-то объективных факторов.
6. Двойственность функционального содержания: информация (собственно продукт интеллектуального труда) и обучение (повышение квалификации клиента в процессе потребления ИУ).

7. Творческий, креативный характер. На наш взгляд, это тоже одна из основных характерных составляющих отрасли, хотя большинство исследователей не выделяют ее как основную. Так как именно творческая составляющая позволяет генерировать из уже имеющихся знаний и умений новые, которые позволяют решить новую или уже существующую проблему. Она так же помогает донести знания (новые или уже имеющиеся) до конечного потребителя.
8. Использование интеллектуального потенциала его не истощает, а способствует развитию интеллектуальных услуг. Это очень важная отличительная черта, подмеченная Горном и, мы считаем, что она так же является определяющей.
9. Интеллектуальные услуги являются неотъемлемой составляющей новой культуры потребления.

Таким образом, проведя анализ научной литературы и мнений исследователей, которые занимаются проблемой определения понятия «интеллектуальные услуги», можно сделать вывод, что на данном этапе не существует единого мнения относительно того, что понимать под «интеллектуальными услугами» и какие характерные черты их определяют. Нами была предпринята попытка решить проблему, систематизировав имеющиеся мнения и проведя анализ наиболее значимых моментов в работах различных исследователей. Это позволило нам выделить наиболее отличительные характеристики, дать свое определение, которое, на наш взгляд, помогает решить проблему определения «интеллектуальные услуги» и его составляющих. К тому же, наше исследование и выводы, с одной стороны, базируются на уже имеющихся мнениях, с другой, стараются учесть все возможные, которые имеют значение именно для отрасли интеллектуальных услуг.

Литература

1. Большая Российская энциклопедия: В 30 -и тт. / Председатель Науч.-ред. совета Ю. С. Осипов. М.: Большая Российская энциклопедия, 2008.
2. Большая Советская Энциклопедия. В 30-и тт. Т. 10 Ива-Италики/ Глав. ред. А.М. Прохоров. М.: Издательство «Советская Энциклопедия», 1972.
3. Большая Энциклопедия: В 62-х томах. Т. 19. М.: ТЕРРА, 2006.
4. Варламова М.А. Интеллектуальный труд в сфере деловых услуг. Автореф. дисс. канд. экон. наук. Саратов, 2009.
5. Горн А.П. Развитие рынка интеллектуально-креативных услуг (теория и методология). Дисс. докт. экон. наук. Самара: СГЭУ, 2009.

6. Забродин А.Ю. Интеллектуальные услуги в бизнесе: Справ. пособие / А. Ю. Забродин. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008.
7. Зеленцова Е., Гладких Н. Творческие индустрии: теории и практики. М.: Издательский дом «Классика – XXI», 2010.
8. Интеллектуальные услуги в информационном обществе: Научная монография/ Под общей и научной редакцией Г. В. Астратовой и А. А. Копченова. Челябинск: ЧГАА, 2009.
9. Интеллектуальные услуги в России/ М.Е.Дорошенко(рук.)(и др.); Гос. ун-т – Высш. Шк. Экономики. М.: Беловодье, 2010.
10. Лаврок К. Маркетинг услуг персонал, технологии, стратегия, 4-е изд./ Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
11. Российский энциклопедический словарь: В 2-х кн. Кн.1 / Гл. ред.: Прохоров А. М. М.: Большая Российская энциклопедия, 2001.
12. Рублева Е. А. Состояние и тенденции развития новых сегментов рынка (на примере юридического консалтинга) Дисс. канд. экон. наук. Екатеринбург. УГСА, 2008.
13. Шапошников В. А. Формирование рынка услуг маркетинговых исследований: Дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2002.
14. <http://multitrans.ru> – интернет-словарь иностранных языков
15. <http://slovari.299.ru/> – интернет-словарь
16. <http://vocabulary.ru/dictionary/> – интернет-словарь

Ли Сянь
аспирант,
Иркутский государственный
технический университет

Инновационные подходы при расчете лизинговых платежей в операционном лизинге

***Аннотация.** В данной статье подробно раскрывается процесс создания инновационной методики расчета лизинговых платежей при операционном лизинге. Была поставлена и решена задача создания специального механизма расчета лизингового платежа при операционной форме лизинга, базирующегося на вариативном способе начисления амортизации по сумме чисел лет, с учетом получения в конце срока лизинга реальной рыночной остаточной стоимости лизингового имущества.*

***Ключевые слова:** лизинговый платеж, операционный лизинг, инновационная лизинговая методика.*

***The summary.** In given article process of creation of an innovative design procedure of leasing payments at operational leasing in detail reveals. The problem of creation of the special mechanism of calculation of leasing payment has been put and solved at the operational form of the leasing which is based on changed a way of charge of amortization on the sum of numbers of years, taking into account reception in the end of term of leasing of real market residual cost of leasing property.*

***Key words:** leasing payment, operational leasing, innovative leasing technique.*

В связи с тем, что операционный лизинг отличается от финансового тем, что имущество передается арендатору на срок, существенно меньший экономического (нормативного) срока службы имущества, по истечении срока действия договора операционного лизинга и выплаты арендатором арендодателю полной суммы платежей за пользование имуществом, оно подлежит возврату арендодателю [1].

Поэтому к данному виду лизинга относятся лизинговые операции, не обеспечивающие полную компенсацию затрат арендодателя, связанных с приобретением, содержанием, другим обслуживанием сдаваемого в лизинг имущества в течение основного срока лизинга. То есть в этот срок окупается только часть стоимости предмета лизинга. Данный вид лизинга характеризуется небольшой продолжительностью контракта (до 3–5 лет). После истечения срока имущество может стать объектом нового лизингового контракта или возвращается арендодателю [2, 3].

Обычно в операционный лизинг сдается строительная техника (краны, экскаваторы и т. д.), транспорт, ЭВМ и т. д. При операционном лизинге арендатор, как правило, сохраняет за собой право аннулировать договор при условии заблаговременного уведомления арендодателя. Среди особых признаков оперативного лизинга можно выделить следующие:

1) срок договора лизинга значительно меньше нормативного срока службы имущества, вследствие чего арендодатель не рассчитывает возместить стоимость имущества за счет поступлений от одного договора; имущество в лизинг сдается многократно;

2) обязанности по техническому обслуживанию, ремонту, страхованию лежат на арендодателе;

3) риск случайной гибели, утраты, порчи лизингового имущества лежит на арендодателе;

4) размеры лизинговых платежей при оперативном лизинге выше, чем при финансовом лизинге, поскольку арендодатель должен учитывать дополнительные риски, связанные, например, с отсутствием клиентов для повторной сдачи имущества, возможной порчей или гибелью имущества;

5) арендатор может расторгнуть договор, если имущество в силу непредвиденных обстоятельств окажется в состоянии, непригодном для использования;

6) по окончании срока договора имущество, как правило, возвращается арендодателю.

По прекращении договора лизинга арендатор получает право продлить договор лизинга или даже приобрести имущество в собственность.

Развитие данного вида лизинга напрямую зависит от возможностей вторичного рынка оборудования: для того чтобы арендодатель мог полностью окупить свои затраты на покупку и содержание имущества, связанные с договором оперативного лизинга, он должен каким-либо образом реализовать данное имущество после того, как договор прекратит свое действие. При низком спросе на такое, бывшее уже в употреблении, имущество, решить данную задачу будет достаточно сложно, поэтому лизинговые компании, специализирующиеся на оперативном лизинге, должны хорошо знать конъюнктуру рынка лизингового имущества — как нового, так и бывшего в употреблении.

Что же касается методик расчета лизинговых платежей при операционном виде лизинга, базирующихся на вариативных методах начисления амортизации, то на сегодняшний день они полностью отсутствуют. Тем более при расчете лизинговых платежей необходимо учитывать такой фактор, как остаточная стоимость лизингового объекта. То есть по

окончании начисления лизинговых платежей остаточная стоимость лизингового объекта должна соответствовать реальной рыночной цене. При этом, в большинстве методик расчета лизинговых платежей применяется линейный способ начисления амортизации с коэффициентом ускорения не более трех. В методике операционного лизинга мы предлагаем применить способ начисления амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования, а именно: вариант возрастающей или вариант снижающейся амортизации. Это позволит иметь график выплат лизинговых платежей снижающихся или возрастающих, что позволит вариативно формировать ежегодные суммы лизинговых платежей.

За основу возьмем модель расчета лизинговых платежей при финансовом лизинге, приведенную в методических рекомендациях по расчету лизинговых платежей от 16 апреля 1996 г.

При этом ограничениями при построении математической модели будут выступать следующие условия:

1. Расчет суммы лизингового платежа будет производиться с суммы разницы между реальной рыночной ценой в начальный период лизинга и рыночной остаточной стоимостью лизингового имущества на конец срока операционного лизинга.

2. Для получения прогнозируемой рыночной остаточной стоимости лизингового имущества на конец срока операционного лизинга будет применяться процент инфляции, взятый из официальных данных Госкомстата РФ.

3. Лизинговое имущество будет отражаться в балансе лизингополучателя, так как в связи с изменениями, внесенными в ПБУ 6/01 и Главу 30 «Налог на имущество» НК РФ, при отражении имущества, передаваемого в лизинг, на балансе лизингодателя, последнему придется уплачивать налог на имущество, что совершенно не отвечает классическим требованиям лизинговой формы финансирования.

4. В модели расчета лизингового платежа при операционном лизинге будет применяться способ начисления амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования (вариант снижающейся и вариант возрастающей амортизации).

Необходимо поставить и решить задачу создания специального механизма расчета лизингового платежа при операционной форме лизинга, базирующегося на вариативном способе начисления амортизации по сумме чисел лет, с учетом получения в конце срока лизинга реальной рыночной остаточной стоимости лизингового имущества. С этой целью формализуем эту задачу и найдем ее математическое решение.

Для определения величины реальной рыночной остаточной стоимости лизингового имущества на конец срока операционного лизинга (выкупной стоимости) найдем формулу расчета выкупной стоимости, для чего введем следующие обозначения:

S – реальная рыночная цена лизингового имущества в начальный период лизинга (первоначальная стоимость лизингового имущества);

λ – процент инфляции (в долях) в i -ый год;

μ – процент амортизации (в долях) в i -ый год;

C – рыночная остаточная стоимость лизингового имущества на конец срока операционного лизинга (выкупная стоимость лизингового имущества);

i – номер года;

N – количество лет.

Тогда:

$$C = S \prod_{i=1}^N ((1 - \mu_i)(1 + \lambda_i)) . \quad (1)$$

В результате разница между первоначальной стоимостью и выкупной стоимостью за весь период лизинга основных средств представляет собой стоимость, с которой будут рассчитываться лизинговые платежи. Данная формула будет выглядеть в виде:

$$K = S - C, \quad (2)$$

где K – разница между реальной рыночной ценой в начальный период лизинга и рыночной остаточной стоимостью лизингового имущества на конец срока операционного лизинга.

Или

$$K = S - S \prod_{i=1}^N ((1 - \mu_i)(1 + \lambda_i)) . \quad (3)$$

Зная, что лизинговый платеж представляет собой сумму амортизации, платы по кредиту, комиссионного вознаграждения и налога на добавленную стоимость, можно построить математическую модель.

Для ее построения введем следующие обозначения:

L – лизинговый платеж;

K – разница между реальной рыночной ценой в начальный период лизинга и рыночной остаточной стоимостью лизингового имущества на конец срока операционного лизинга (в данном случае выступает как первоначальная стоимость);

N – количество лет;

α – ставка платы по кредиту;

β – ставка комиссионного вознаграждения;

γ – ставка налога на добавленную стоимость;

i – номер года.

Отсюда следует, что:

$$\text{Среднегодовая стоимость} = (\text{Первоначальная стоимость} + \text{Остаточная стоимость}) * \frac{1}{2} = K - \frac{KN}{2 \sum_{i=1}^N i}. \quad (4)$$

$$\text{Плата по кредиту} = \alpha \left(K - \frac{KN}{2 \sum_{i=1}^N i} \right). \quad (5)$$

$$\text{Комиссионное вознаграждение} = \beta \left(K - \frac{KN}{2 \sum_{i=1}^N i} \right). \quad (6)$$

$$\text{НДС} = \gamma \left(\frac{KN}{\sum_{i=1}^N i} + (\alpha + \beta) \left(K - \frac{KN}{2 \sum_{i=1}^N i} \right) \right). \quad (7)$$

Тогда математическая модель расчета лизингового платежа за каждый год при операционном лизинге с использованием способа начисления амортизации по сумме чисел лет для варианта снижающейся амортизации выглядит следующим образом:

$$L = \sum_{m=1}^N \left(\frac{Km}{\sum_{i=1}^N i} + \left(K - \sum_{k=m+1}^N \frac{Kk}{\sum_{i=1}^N i} - \frac{Km}{2 \sum_{i=1}^N i} \right) (1 + \gamma) (\alpha + \beta) + \gamma \left(\frac{Km}{\sum_{i=1}^N i} \right) \right), \quad (8)$$

где K рассчитывается по формуле (3).

Преобразуем полученную формулу, используя формулу суммы арифметической прогрессии и приемы математики.

Поскольку $\sum_{i=1}^N i = \frac{1+N}{2}N = \frac{N(1+N)}{2}$, то формула расчета лизинговых платежей приобретает следующий вид:

$$L = \sum_{m=1}^N \left(\frac{K(1+\gamma)2m}{(1+N)N} + (\alpha + \beta)(1+\gamma) \left(K - \sum_{k=m+1}^N \frac{2Kk}{(1+N)N} - \frac{Km}{(N+1)N} \right) \right). \quad (9)$$

Учитывая, что $\sum_{k=m+1}^N 2k$ — это формула суммы арифметической прогрессии, получаем $N^2 - m^2 - m + N$.

Сделав необходимые математические преобразования, получаем формулу:

$$L = \frac{K(1+\gamma)}{(1+N)N} \sum_{m=1}^N (2m + m^2(\alpha + \beta)). \quad (10)$$

Сделав дополнительные преобразования, получаем математическую модель расчета лизингового платежа за каждый год при операционной форме лизинга с использованием способа начисления амортизации по сумме чисел лет для варианта снижающейся амортизации:

$$L = \frac{K(1+\gamma)}{(1+N)N} ((1+N)N + (\alpha + \beta) \sum_{m=1}^N m^2). \quad (11)$$

Модель расчета лизинговых платежей при операционном лизинге с использованием способа начисления амортизации по сумме чисел лет для варианта возрастающей амортизации выглядит следующим образом:

$$L = \sum_{m=1}^N \left(\frac{Km}{\sum_{i=1}^N i} + \left(K - \sum_{k=0}^{m-1} \frac{Kk}{\sum_{i=1}^N i} - \frac{Km}{2 \sum_{i=1}^N i} \right) (1+\gamma)(\alpha + \beta) + \gamma \left(\frac{Km}{\sum_{i=1}^N i} \right) \right). \quad (12)$$

Эту формулу также преобразуем с использованием формулы суммы арифметической прогрессии и приемов математики.

Поскольку $\sum_{i=1}^N i = \frac{1+N}{2} N = \frac{N(1+N)}{2}$, то формула приобретает следующий вид:

$$L = \sum_{m=1}^N \left(\frac{2Km}{(1+N)N} (1+\gamma) + (\alpha + \beta)(1+\gamma) \left(K - \sum_{k=0}^{m-1} \frac{2Kk}{(1+N)N} - \frac{2Kk}{(N+1)N} - \frac{Km}{(1+N)N} \right) \right). \quad (13)$$

$$\text{Тогда: } L = \frac{2K(1+\gamma)}{(1+N)N} \sum_{m=1}^N \left(m + (\alpha + \beta) \left(\frac{(1+N)N}{2} - \sum_{k=0}^{m-1} k - \frac{m}{2} \right) \right). \quad (14)$$

Учитывая, что $\sum_{k=0}^{m-1} k$ – это формула суммы арифметической прогрессии, получаем:

$$L = \frac{K(1+\gamma)}{(1+N)N} \sum_{m=1}^N (2m + (\alpha + \beta)(N + N^2 - m^2)). \quad (15)$$

Сделав дополнительные математические преобразования, получаем математическую модель расчета лизинговых платежей при операционной форме лизинга с использованием способа начисления амортизации по сумме чисел лет для варианта возрастающей амортизации:

$$L = \frac{K(1+\gamma)(\alpha + \beta)}{(1+N)N} \left((N + N^2) \left(\frac{1}{(\alpha + \beta)} + N \right) - \sum_{m=1}^N m^2 \right), \quad (16)$$

где K рассчитывается по формуле (3).

Данная формула может быть использована для управления лизинговыми платежами в течение всего срока лизинга оборудования: либо эти платежи будут возрастать, либо эти платежи будут уменьшаться в течение всего периода лизинга. Это позволит предприятию более рационально управлять своими денежными средствами, а значит, составлять максимально точные долгосрочные и среднесрочные планы развития предприятия. Например, экономия денежных средств в первый год при варианте возрастающей в последующие годы амортизации позволит предприятию направить свободные денежные средства на обновления парка основных средств, используемых в производственном процессе. И наоборот, предприятие может уплатить в первый год наибольшую сумму лизингового платежа при варианте снижающейся амортизации, но при этом экономить денежные средства в последующие годы в соответствии с особенностями развития предприятия, например, с сезонностью.

Анализ формул (3), (11), (16) показывает, что при использовании варианта возрастающей или уменьшающейся амортизации происходит изменение величины лизинговых платежей, что вызывает снижение или увеличение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и, соответственно, самого налога на прибыль.

Формулы (3), (11), (16) универсальны, так как позволяют при подстановке в нее других значений переменных спрогнозировать, как эти изменения повлияют на налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и на саму величину налога на прибыль в течение всего периода лизинга оборудования.

С помощью разработанной математической модели можно вычислить, какую сумму денежных средств предприятие может высвободить в разные годы в течение всего срока лизинга для обновления парка основных средств, и какую сумму налога на прибыль в конечном итоге должно будет уплачивать предприятие в каждый год, что в итоге позволит дать наибольший экономический эффект, заключающийся в управлении размерами поступлений в бюджет налога на прибыль.

Литература

1. Беликова А.В. Проблематика инвестиций в лизинговые проекты // «Инвестиционный банкинг», № 1, I квартал 2007 г.
2. Буркова А.Ю. Проектное финансирование: регулирование и документальная практика // «Инвестиционный банкинг», № 2, II квартал 2007 г.
3. Климов А.В. Включение расходов по процентам в стоимость инвестиционного актива // «Нормативные акты для бухгалтера», № 23, декабрь 2008 г.

Лыткин Р. Г.

аспирант,
ГОУ ВПО «Шуйский государственный
педагогический университет»

Трактовка понятия банка как квазиобщественной организации

***Аннотация.** В статье рассматривается новый взгляд на банковскую систему и банки в частности. Предлагается рассматривать их не с позиции коммерческих предприятий, а с позиции квазиобщественных организаций.*

***Ключевые слова:** коммерческий банк, банковская система, надежность, безопасность, социальная ответственность, квазиобщественная.*

***The summary.** The article discusses a new perspective on the banking system and banks in particular. It is proposed to consider them not from the standpoint of business, but from the position quasi-public organizations.*

***Key words:** commercial Bank, the banking system, reliability, safety, social responsibility, quasi-public.*

Банки как таковые существуют достаточно давно. Но до сих пор не утихают споры о трактовке сущности банков. Большинство современных специалистов приписывают им функции, присущие только коммерческим предприятиям. Например, Г. Г. Коробова считает, что «коммерческий банк можно определить как денежно-кредитное предприятие, находящееся на нижнем уровне двухуровневой банковской системы и занимающееся оказанием на платной (коммерческой) основе банковских услуг физическим и юридическим лицам в условиях рыночной конкуренции с другими коммерческими банками»¹.

В учебнике под редакцией О. И. Лаврушина сделан следующий вывод: «исходя из сущности банка его можно определить как денежно-кредитный институт, регулирующий платежный оборот в наличной и безналичной формах», а банковскую деятельность — как «деятельность денежно-кредитного института в сфере экономических отношений».

¹ Банковское дело: Учебник / под ред. д-ра экон. Наук, проф. Г. Г. Коробовой. М.: Экономика, 2004. С. 27.

Но коллектив авторов выделяет важную и для нас особенность банка: «банк — это не только коммерческое предприятие, но и общественный институт»².

Мы предлагаем точку зрения, в которой определяем банк как квази-общественную организацию, частную, но находящуюся под постоянным контролем государства, играющую важную роль в системе экономических отношений и обеспечивающую реализацию важных экономических задач, деятельность которой сопряжена с колоссальными внешними эффектами.

Для подтверждения вышеизложенной трактовки коммерческого банка необходимо провести анализ с нескольких позиций: с точки зрения обобществления и работы банков, в условиях обобществленной экономики, в сравнении с инфраструктурными предприятиями и создаваемыми ими внешними эффектами.

Как мы знаем, на данный момент одна из самых важных задач в работе банка — это быстро и своевременно осуществлять заявленные переводы от одного субъекта экономических отношений к другому, например: от заказчика к поставщику, от государства к физическому лицу и т.д. Соответственно, можно говорить о том, что банк находится в центре социальных и экономических связей. Если представить это схематично, то получается, что банки фактически пронизаны лучами (финансовыми и информационными потоками):

А) юридическое лицо \leftarrow банк \rightarrow физическое лицо;

Б) государство \leftarrow банк \rightarrow юридическое лицо;

В) государство \leftarrow банк \rightarrow физическое лицо;

Направления совершаемых операций могут иметь прямой и обратный вектор.

Общественное воспроизводство в нынешних условиях в основном покоится на обобщественном платежно-расчетном механизме, во главе которого находится банковская система. Сегодня, когда развиты кредитные отношения и электронные деньги, неплатежи в одном или нескольких местах моментально «проходят» по всей системе коммерческих и технологических связей. Насколько показывает практика, не только неплатежи, но уже даже и задержки в платежах обладают большим мультипликационным эффектом. Фактически, платежи, не поступившие в несколько мест одновременно, могут привести к лавине, сила которой

² Банковское дело: учебник / О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова, Н. И. Валенцева [и др.]; под ред. засл. Деят. Науки РФ, д-ра экон. Наук. Проф. О. И. Лаврушина — 9-е изд., стер. М.: КНОРУС. 2011. С. 26.

постоянно нарастает, и, как мы знаем, набирает самую мощь именно в конце. Это сравнение интересно тем, что по пути лавина уничтожает деревья и постройки. Так и банковская система в период кризиса повлияла на банкротство множества организаций. Это говорит о том, что банки играют наиважнейшую роль в обобществленной экономике.

Другое важное обстоятельство, на которое мы опираемся, относя банки к квазиобщественным организациям — это то, что банки можно сравнить с инфраструктурными предприятиями. По сравнению с электроэнергетикой, включающей в себя производство, передачу и сбыт электроэнергии, работа банков по масштабам и задействованию экономических субъектов ничуть не меньше. И, как в электроэнергетической сфере, в банковском деле первое место также должна занимать не погоня за сверхприбылью, а надежность, безопасность и социальная ответственность. За последние годы видно, что многие банки встали именно на такой путь. Многие уже несколько лет помогают школам, проводят всевозможные детские мероприятия, являются спонсорами крупных выставок и т.п. В Ивановской области примером может служить Инвестиционный Торговый Банк — филиал «Вознесенский», исповедующий принцип социальной ответственности бизнеса перед людьми и государством.

Другая особенность при работе банков — это эффекты, порождаемые ими. С прямыми эффектами связан выигрыш или проигрыш прямых участников, а именно — вкладчиков, акционеров, клиентов. Другой вид эффектов — внешние (экстерналии) — это выгоды или потери, которые касаются не непосредственных ее участников, а третьих лиц. Положительные и отрицательные внешние эффекты одинаково важны, но для нас наибольший интерес представляют отрицательные, что связано с их огромным влиянием на экономику города, региона, страны.

Отрицательные внешние эффекты в своей общей массе связаны с первостепенными функциями банков, а именно — платежно-расчетной функцией, кредитованием, превращением свободных денежных средств в действующий капитал и так далее. Примером может служить довольно банальный случай, связанный с зарплатным проектом организации работодателя, встречающийся сейчас повсеместно. К пятнадцатому числу вы должны вернуть долг и направляетесь к банкомату, чтобы снять деньги, но к вашему сожалению ни он, ни ближайший не работает. Долг не возвращен, и третье лицо становится заложником данной ситуации. А если представить, что это происходит по всей стране, и не только с физическими лицами, а иногда с платежами и крупными заказами, то получается, что на третьих лиц оказывается значительное, зачастую судь-

боносное, воздействие. Другая сторона такого процесса – это вызванное задержками недовольство людей (тут можно вспомнить период 1990–2000 годов, когда в отношении значительных масс трудящихся задержки в выдаче зарплат и пособий измерялись 3–6 месяцами).

На уровне микроэкономики неплатежи, если они для предприятия превышают какую-либо критическую величину, могут вызвать банкротство. Такая ситуация при определенных предпосылках иногда перерастает в цепь банкротств. На макроэкономическом уровне масштабное нарушение системы расчетов порой вызывает кризисные явления. В этом случае мы ведем речь не об общих причинах неплатежей, которые находятся на стороне клиентов, а о ненадлежащем исполнении коммерческими банками своих функций в области осуществления платежей и расчетов ³.

Исходя из вышесказанного, отнесение банков к разряду квазиобщественных организаций мы считаем оправданным. Остается лишь заметить, что такое определение само по себе уже усиливает важность банка и банковской системы. Отсюда следует, что государство должно постоянно контролировать и регулировать банковскую систему, причем делать это с особой тщательностью. Однако не стоит забывать и об общественном контроле. Сегодня развитие информационных технологий позволяет пользователям свободно объединяться в группы в сети интернет и высказывать свое мнение в отношении банков и банковских структур, мы часто можем видеть, как люди помогают друг другу в решении конфликтных ситуаций, связанных с работой банков, в особенности коммерческих. Четкая работа банка в отдельности и банковской системы в целом должна строиться на основе поиска новых подходов к оценке рисков со стороны Центрального банка. Также необходимо проводить санирование банковской системы, ориентируясь на современную финансовую практику и экономико-математические методы и учитывая интересы общества.

³ Коммерческий банк как квазиобщественная организация / Бабаев Б. Д., Жабина И. В. Иваново: Ивановский государственный университет, 2004. С. 34.

Лясников Н. В.

*доктор экономических наук,
Российская Академия предпринимательства*

Коновалов В. А.

*аспирант,
Российская Академия предпринимательства*

Разработка показателей для комплексной диагностики проблем предпринимательских организаций

Аннотация. *В статье рассмотрены вопросы формирования комплексных показателей эффективности деятельности предпринимательских организаций. При анализе и оценке деятельности предприятия необходимо учитывать его отраслевые особенности, в т.ч. уровень капиталоемкости, длительность производственного цикла, период обновления технологической и производственной базы и т.д.*

Ключевые слова: *экономический потенциал, рентабельность, подсистема управления, показатели деятельности, эффективность.*

The summary. *The paper deals with the formation of integrated performance indicators of business organizations. In the analysis and evaluation of a company should take into account its particular industry, including level of capital intensity, the duration of the production cycle, a period of renovation and technological industrial base, etc.*

Key words: *economic potential, profitability, management subsystem, the performance and effectiveness.*

Прибыль, которую предприятие способно генерировать в будущем, отражает показатель стоимости предприятия. И возможность рассчитать его адекватно дает аппарат интегративного риск-менеджмента. Суть процесса расчета состоит в том, чтобы скорректировать планируемую к получению прибыль (по всем основным факторам, участвующим в процессе ее формирования: объем продаж, цены реализации, уровень издержек и т.д.) на величины возможных отклонений, порождаемых рисками, т.е. событиями, которые могут произойти и повлиять на достижение запланированного результата. Безусловно, рассчитать значения рисков по всем основным направлениям деятельности не просто, но вооружившись здравым смыслом и профессиональным опытом, впол-

не реально дать этим рискам если не численные, то по крайней мере, экспертные оценки.

Рассмотрим ряд показателей, характеризующих деятельность экономической подсистемы предпринимательской организации:

Первый показатель – **экономический потенциал** предприятия, который характеризует возможности увеличения прибыли, снижения издержек, финансовые и иные возможности расширения присутствия предприятия на рынках сбыта, создания или развития торговых и сервисных сетей и т.п. **Измеряется** данный показатель при помощи шкальных оценок.

Вторым показателем может быть названа **рентабельность активов**, исчисляемая соотношением чистой прибыли к суммарным активам предприятия. **Измерителем** этого показателя является соответствующим образом рассчитанный коэффициент.

Третий показатель – **рентабельность основной деятельности**, рассчитываемая как соотношение чистой прибыли и выручки от реализации продукции. **Измеряется** данный показатель соответствующим коэффициентом.

Четвертый показатель – **рентабельность реализованной продукции**. Этот показатель рассчитывается как соотношение выручки от реализации продукции к затратам, использованным на ее производство. **Измеритель** этого показателя – коэффициент. Сопоставление данного показателя с показателем рентабельности по чистой прибыли дает возможность оценить «степень участия» доходов и расходов в сумме полученной прибыли. Рассматривать все показатели рентабельности желательно в динамике (за последние 5–10 лет).

Пятый показатель – **платежеспособность** предприятия, определяемая текущей ликвидностью (рассчитывается он как отношение суммы оборотных средств к сумме краткосрочных долговых обязательств) и величиной финансового рычага (соотношение собственных и заемных средств). Этот показатель позволяет оценить финансовую устойчивость предприятия. **Измеритель** этого показателя – совокупность соответствующих коэффициентов.

Шестой показатель – **индекс деловой активности предприятия**, рассчитываемый как произведение рентабельности основной деятельности (отношение результата от реализации к выручке от реализации) и оборачиваемости функционирующего капитала (отношение выручки от реализации к средней за период величине функционирующего капитала). Думаем, что точнее было бы назвать этот показатель индексом экономической активности предприятия, однако не будем вторгаться в

устоявшуюся терминологию. Данный показатель позволяет определить «роль» оборачиваемости в процессе формирования прибыли. **Измеряется** данный показатель при помощи коэффициента.

Седьмой и очень важный показатель — **действенность системы материального стимулирования**. Отметим в качестве примечания, что рассмотрение этого показателя в рамках именно экономической подсистемы связано с тем, что затраты на оплату труда работников являются составляющей частью расходов предприятия. **Измерителем** этого показателя может служить оценка по какой-либо шкале.

Подводя итог вышесказанному о показателях экономической подсистемы, следует упомянуть также о том, что при анализе и оценке деятельности предприятия необходимо учитывать его отраслевые особенности, в т.ч. уровень капиталоемкости, длительность производственного цикла, период обновления технологической и производственной базы и т.д.

Перейдем к формированию системы показателей, описывающих состояние элементов **социальной подсистемы**. Эти показатели могут быть представлены следующим образом.

Первым показателем данной системы является ее **потенциал**, который характеризует степень развития личностных и профессиональных устремлений сотрудников, а также возможность их использования для повышения эффективности работы предприятия. Проявления социального потенциала многообразны — от организации известных кружков качества до действий сотрудников в процессе защиты предприятия от, например, недружественного захвата. **Измеритель** социального потенциала — оценка шкального типа.

Второй показатель — **эффективность управленческой команды** (на что особое внимание обращает гуру современного менеджмента И. Адизес¹). Этот показатель может быть отнесен и к управленческой подсистеме, поскольку такие команды создаются для эффективного решения определенных управленческих задач. Однако, состав команд не повторяет формальную структуру, а создается на принципах творческой и психологической совместимости, и поэтому имеет достаточно сильно выраженную социально-психологическую окраску. Именно поэтому он отнесен нами к социальной подсистеме. Этот показатель **измеряется** при помощи шкальных оценок.

Третий показатель — **уровень паргисипативности**, т. е. внутренней согласованности целей всех социальных групп предприятия. **Измеритель** этого показателя — величина, фиксируемая в рамках определенной шкалы.

¹ См.: Денисова Д. «Займитесь менеджментом с другим» (интервью с И. Адизесом). «Эксперт», 2006, № 43.

Четвертый показатель — **эффективность системы социальных мотиваций**.

Для его **измерения** также следует использовать оценки шкального типа.

Приведем показатели **экологической** подсистемы предприятия.

Первый показатель этой подсистемы — ее **потенциал**, оцениваемый как возможность улучшения физических условий труда и уменьшения негативного воздействия на окружающую среду. **Измеряется** данный показатель при помощи шкальных оценок.

Второй показатель — **характер воздействия** на элементы природной среды. **Измерителем** этого показателя может служить либо объем штрафных санкций, выплачиваемых предприятием за негативное воздействие на элементы окружающей среды, либо объем средств, необходимый для ее реабилитации.

Третий показатель характеризует **экологическую ситуацию на предприятии**, т.е. условия жизнедеятельности его работников. Этот показатель можно **измерить** суммой денежных средств, необходимых для приведения экологической сферы предприятия в норму.

Теперь рассмотрим показатели деятельности подсистемы **управления**.

Подчеркнем тот факт, что подсистема управления играет двоякую роль: с одной стороны, в рамках данной подсистемы формируются цели и стратегии развития предприятия и его функциональных подсистем, а с другой стороны, ее функционирование должно обеспечивать реализацию стратегий и достижение целей. Поэтому и показатели деятельности системы управления следует, по нашему мнению, подразделить на две части: внешние (характеризующие место предприятия во внешней среде) и внутренние. Однако, подобное разделение является достаточно условным, ибо — что будет ясно из дальнейшего изложения материала — эти показатели могут «мигрировать». И, конечно, некоторые показатели управленческой подсистемы могут частично «пересекаться» с показателями других подсистем предприятия.

Сначала представим показатели подсистемы управления предприятием, характеризующие его роль в процессе функционирования и развития внешней среды. Далее мы будем называть их **внешними показателями подсистемы управления**. Следует отметить, что эти показатели важны также и для внутренней оценки деятельности предприятия. Более того, чаще всего именно они являются основанием для перемен внутреннего характера. Но в первую очередь их роль сводится все же к тому, чтобы отражать степень значимости предприятия в политической, экономической и социальной среде региона и/или страны.

Первым важнейшим внешним показателем, в наибольшей степени определяющим рейтинг предприятия, является **конкурентоспособность** его продукции, интегрирующая как техническую, так и экономическую конкурентоспособность. **Измеритель** этого показателя может быть выражен рейтинговой оценкой конкурентоспособности в соответствующей отрасли отечественной и/или мировой экономики.

Вторым внешним показателем является **доля рынка**, занимаемая продукцией предприятия в своей нише. **Измерять** этот показатель следует в процентах.

Третий внешний показатель — **стоимость** предприятия, расчет которой, с нашей точки зрения, целесообразно проводить при помощи метода дисконтированных денежных потоков. Измеряется данный показатель в денежных единицах (тыс., млн. руб., долл. США и т.д.)

Четвертый внешний показатель — **стратегическая направленность** деятельности предприятия, т. е. его активность в своей и иных рыночных нишах (приобретение других предприятий, уровень экспансии на рынках сбыта, степень вертикальной или горизонтальной интеграции, и пр.), а также участие в политической и социальной жизни региона/страны (членство в различных ассоциациях, фондах, участие в реализации программ национального, федерального, регионального значения и пр.). Этот показатель измеряется оценкой шкального типа.

Пятым внешним показателем является **инновационность** предприятия, характеризующая объем внедренных и разработанных технических, экономических, социальных, экологических новшеств, способствующих обеспечению приростного эффекта. **Измерять** этот показатель можно различными способами: с использованием шкальных оценок, путем определения степени значимости каждого нововведения с последующей их интеграцией и т. д.

Шестым внешним показателем является **потенциал** предприятия, интегрирующий технологический, экономический, социальный и управленческий (об этом — далее) потенциалы и в значительной степени определяющий вектор возможностей развития предприятия. **Измеритель** данного показателя имеет шкальную природу.

Седьмой внешний показатель — **инвестиционная привлекательность** предприятия. Содержательно он агрегирует многие показатели, предложенные для оценки функционирования всех подсистем предприятия. **Измеритель** этого показателя — шкальная оценка.

Восьмым внешним показателем мы предлагаем считать **имидж** предприятия. Под имиджем мы подразумеваем не только представление по-

требителей его продукции о ее качестве или ценовых параметрах, но и степень его влияния в регионе, стране и мире. Понятно, что данный показатель имеет сложную, несколько размытую структуру, в связи с чем **измерять** его можно лишь при помощи какой-либо качественной или количественной шкалы.

Девятый внешний показатель характеризует **полезность предприятия** для общества. Эту полезность можно оценить различным образом: числом созданных рабочих мест; суммой налоговых отчислений, вносимых в бюджеты разного уровня; участием предприятия в благотворительных программах, ит.д. По нашему мнению, наиболее целесообразным является отражение полезности предприятия для общества в целом в виде суммы налоговых платежей и благотворительных взносов. **Измеряется** данный показатель в денежных единицах.

И, наконец, **десятый** внешний показатель — это **стадия жизненного цикла**, на которой находится предприятие: рост, замедление роста, стабильность, спад, реструктуризация (такие этапы как бизнес-план и запуск проекта создания предприятия здесь не следует принимать во внимание). Учет этой характеристики имеет чрезвычайно важное значение как для диагностики проблем предприятия, так и для выбора решений. Действительно, например, при росте предприятия проблемы его финансовой устойчивости могут быть достаточно легко решены путем внешних займов, а при реструктуризации эта же проблема решается существенно сложнее. Значение данного показателя определяется формулировкой той стадии, на которой находится предприятие.

Такова совокупность предлагаемых нами внешних показателей подсистемы управления. Мы не утверждаем, что она является исчерпывающей и единственно возможной. Но тот факт, что, данные показатели способствуют формированию у любого стороннего наблюдателя достаточно полного представления о роли и месте предприятия в экономической, политической и социальной жизни страны/региона, не вызывает сомнений.

Литература

1. В. П. Буянов, К. А. Кирсанов, Л. М. Михайлов. Рискология. Управление рисками. М.: Экзамен, 2003.
2. Денисова Д. «Займитесь менеджментом с другим» (интервью с И. Адизесом). «Эксперт», 2006, № 43.
3. Вяткин В. Н., Вяткин И. В., Гамза В. А., Екатеринославский Ю. Ю., Хэмптон Дж. Дж. Риск-менеджмент. М.: Дашков и К°, 2003.

Макарова Е. Д.

*аспирант,
Российский государственный университет
нефти и газа им. И. М. Губкина*

Система дополнительного профессионального образования для формирования компетенций специалистов в инновационной сфере

***Аннотация.** Рассмотрена система дополнительного профессионального образования как инструмент формирования компетенций специалистов в инновационной сфере. Предложена структура образовательной программы переподготовки кадров, учитывающая специфику подготовки специалистов для участия в инновационных проектах.*

***Ключевые слова:** инновационный проект, подготовка инновационных кадров.*

***The summary.** We consider the system of additional vocational education as a tool to build skills of experts in innovation. A structure of the educational program of retraining, taking into account the specifics of training to participate in innovative projects.*

***Key words:** innovative design, preparation of training innovation.*

В современных экономических условиях уникальные инновационные разработки и проекты являются важнейшей частью реального потенциала крупных предприятий, которую они могут использовать для создания новых конкурентных преимуществ. Анализ инновационной деятельности крупных промышленных предприятий показывает, что значительную долю осуществляемых инновационных проектов составляют проекты, рассчитанные на длительный период реализации. Сказанное в полной мере можно отнести к нефтяным компаниям, деятельность которых связана с разведкой и добычей нефти и газа, переработкой газа, производством нефтепродуктов, а также продуктов нефте- и газохимии. Как правило, данные компании реализуют масштабные инновационные проекты, предполагающие значительные инвестиционные вложения и ориентированные на долгосрочную перспективу. Примером таких проектов являются проекты, направленные на разработку рациональных комплексов геолого-геофизических исследований, ин-

новационных методов оценки запасов, обеспечение высокой точности определения перспективных объектов и другие.

Как представляется, результативность реализации сложных и длительных инновационных проектов, предполагающих последовательное осуществление нескольких этапов, в значительной степени зависит от эффективной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации сотрудников, участвующих в работе над проектом.

Отметим, что для реализации инновационного проекта создается команда, формируемая из специалистов, компетентных в своей области. В большинстве случаев на протяжении осуществления сложного и трудоемкого проекта один специалист участвует в разработке и реализации ряда решений, специфика которых определяется конкретным этапом проекта, и выполняет различные роли. В этой связи подготовка и переподготовка руководителей и специалистов команды проекта должна строиться с учетом реальных практических задач, стоящих перед участником проекта в рамках каждого из его этапов¹. Поэтому обучение сотрудников целесообразно организовать в виде непрерывного процесса освоения ряда программ в рамках дополнительного профессионального образования, разработанных с учетом специфических требований к формируемым компетенциям, необходимым им для выполнения возложенных обязанностей в рамках конкретного этапа проекта. Обучение по данным программам можно проводить в ходе реализации соответствующего этапа проекта либо в предшествующий ему период.

Подготовка и переподготовка персонала может осуществляться на базе профильных вузов, институтов повышения квалификации, центров подготовки и переподготовки кадров, а также других структур подобного типа. В настоящее время образовательные учреждения располагают разнообразными учебными планами, разработанными в соответствии с мировыми и федеральными стандартами. Однако в большинстве случаев указанные учебные планы носят достаточно общий характер и не позволяют учесть специфические требования, выдвигаемые к квалификационному уровню сотрудников, участвующих в реализации отдельных этапов инновационных проектов, реализуемых предприятиями.

Одним из способов повышения эффективности подготовки и переподготовки сотрудников может стать сотрудничество предприятий и образовательных учреждений в процессе разработки образовательных программ дополнительной профессиональной подготовки кадров. При

¹ Дли М. И., Какатунова Т. В. О перспективах создания технопарковых структур сетевого типа // Инновации – 2008, № 2 (112), февраль. С. 118–120.

этом программы дополнительного профессионального образования, реализуемые вузом, должны включать два блока программ учебных дисциплин, совокупность которых образует базовую и проектную части (рисунок 1). Базовая часть образовательной программы подготовки кадров полностью разрабатывается вузом на основании соответствующего государственного образовательного стандарта. Проектная часть образовательной программы формируется с участием представителей предприятия, в числе которых могут быть лица, ответственные за развитие его кадрового потенциала, либо осуществляющие руководство инновационными проектами. В проектную часть включаются учебные программы, ориентированные на подготовку специалистов с заданными квалификационными характеристиками, необходимыми для участия в том или ином этапе инновационного проекта.

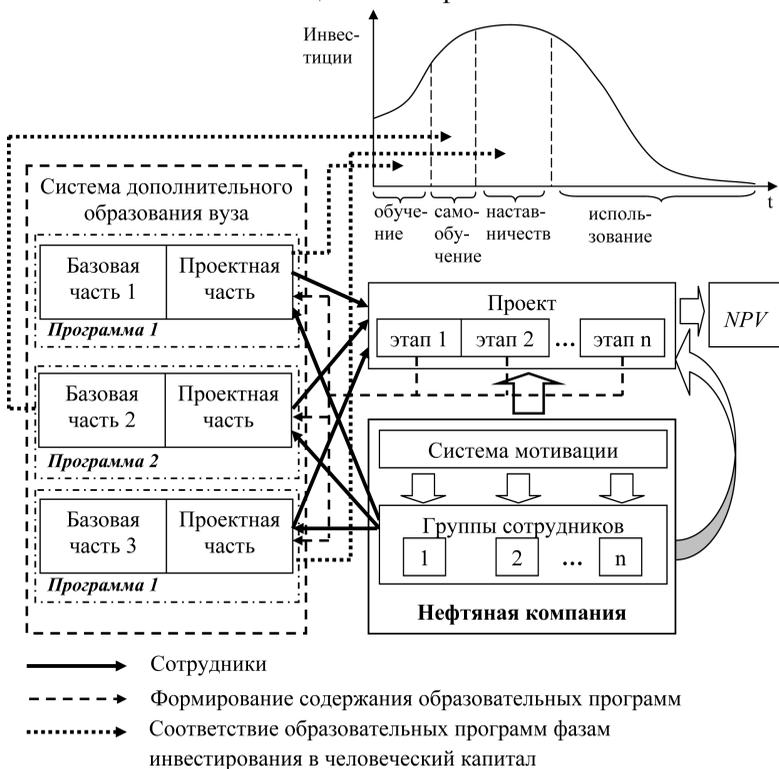


Рис. 1. Система дополнительного профессионального образования как инструмент формирования компетенций специалистов в инновационной сфере

Рассматривая процесс подготовки и переподготовки сотрудников как способ развития человеческого потенциала предприятия, можно выделить три группы программ обучения:

- Программы подготовки по компетенциям исполнителя проекта (программа 1 на рисунке 1). Данные программы формируют компетенции, необходимые для реализации этапа инвестиционного проекта.
- Программы подготовки, ориентированные на развитие у сотрудников навыков самообучения и саморазвития (программа 2 на рисунке 1). Направление сотрудников на обучение по программам данного типа необходимо сопровождать формированием на предприятии соответствующей системы мотивации.
- Программы подготовки, направленные на развитие навыков распространения знаний и опыта среди других участников проекта (программа 3 на рисунке 1).

Указанные типы программ реализуются последовательно и их содержание может корректироваться в зависимости от этапа проекта. При этом с каждым новым этапом инновационного проекта затраты на каждую из трех видов программ подготовки кадров сокращаются вследствие накопления знаний и навыков, временной интервал, необходимый для их освоения, также уменьшается. В тоже время период использования полученных знаний и навыков увеличивается. Графически указанная тенденция представлена на рисунке 2. Следует отметить, что проведению подготовки и переподготовки кадров должен предшествовать этап определения потребности в обучении и оценки эффективности инвестиционных вложений, необходимых для его осуществления. При этом важно определить позволят ли инвестиции, направляемые на развитие кадров, повысить эффективность реализуемого инновационного про-

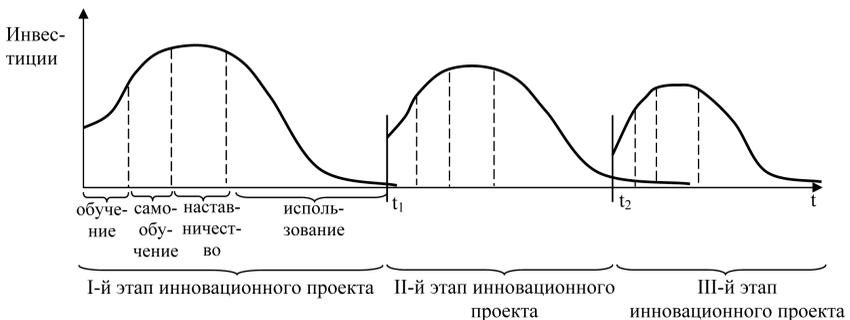


Рис. 2. Фазы инвестирования в человеческий капитал предприятия

екта в целом². Очевидно, что данные инвестиции необходимо рассматривать наряду с другими направлениями инвестирования, планируемыми при разработке и реализации инновационных проектов.

В качестве основных показателей, применяемых для расчета эффективности инновационных проектов, обычно рассматриваются дисконтированные показатели. К таким показателям можно отнести чистый приведенный доход (*NPV*). В общем случае *NPV* характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами данного проекта. Для расчета *NPV* можно использовать следующую традиционную формулу:

$$NPV = \sum_{t=0}^{t=n} \frac{(CF)_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^{t=n} \frac{(C_0)_t}{(1+r)^t},$$

где *NPV* – сумма чистого приведенного дохода по инвестиционному проекту при многократном осуществлении инвестиционных затрат; $(CF)_t$ – сумма чистого денежного потока по отдельным интервалам общего периода эксплуатации инвестиционного проекта; $(C_0)_t$ – сумма инвестиционных затрат по отдельным интервалам общего периода реализации инвестиционного проекта; *r* – используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью; *n* – число интервалов в общем расчетном периоде *t*³.

Анализируя составляющие данного показателя, отметим, что инвестиции, необходимые для организации обучения сотрудников и реализации других форм стимулирования самообучения и участия в процедуре наставничества, следует учесть в общей сумме инвестиций на протяжении всего периода реализации проекта. В тоже время другие ранее запланированные статьи затрат могут быть сокращены, либо ликвидированы. Так, в результате обучения сотрудников можно добиться повышения производительности труда за счет овладения навыками работы с современными информационными и техническими средствами, внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий, что позволит сократить затраты, связанные с материальным обеспечением инновационного проекта. Кроме того, целесообразно рассмотреть возможность увеличения суммы чистого денежного потока по проекту вследствие повышения результативности работы персонала, что в итоге может привести к росту *NPV* в целом.

² Дли М. И., Какатунова Т. В. Процедура распространения результатов инновационной деятельности в регионах // Журнал правовых и экономических исследований. 2010, № 1. С. 5–8.

³ Деева А. И. Инвестиции: учеб. пособие. М.: Из-во «Экзамен», 2005.

Максимов Д. А.

аспирант,
ГОУ ВПО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»

Методы и модели формирования оптимальной инвестиционной стратегии предприятия

***Аннотация.** Рассматривается проблематика разработки постановки задач, методов и моделей выбора оптимального по рыночному критерию варианта инвестиционной стратегии производственного предприятия, в составе которого выделены самостоятельные бизнес-единицы, отличающиеся величиной риска производственной и финансовой сфер.*

***Ключевые слова:** инвестиционно-инновационная деятельность, риски производственной и финансовой сфер, модели оптимизации инвестиционной деятельности.*

***The summary.** Problems of elaboration of setting tasks, methods and models of selection the alternative investment strategy of the enterprise, where separate business units are included, determined by the value of production and financial risks, to be the optimal due to the marked criterion.*

***Key words:** investment and innovation activities, risks of production and financial sectors, investment activity optimization models.*

Рассмотрим задачу формирования инвестиционной стратегии промышленного предприятия, включающей выбор и последующую реализацию набора инвестиционных проектов (ИП) отдельных структурных подразделений – бизнес-единиц (СБЕ), образующих его организационную структуру и дифференцированных по уровню риска производственной и финансовой сфер рыночной деятельности. Каждая СБЕ самостоятельно определяет и предлагает руководству предприятия набор производственно-технологических и организационно-технических проектов, направленных на снижение риска, реализация которых предусматривает использование финансовых ресурсов, включающих собственные и заёмные средства компании.

Такая постановка задачи делает возможной использование формальных приёмов известной методологии «эффект–затраты» (СВА), ориентированных на разработку методов и моделей отбора эффективных ин-

вестиционных проектов отдельных СБЕ с учетом принадлежности последних к той или иной группе риска.

Основой формализации является принципиальная возможность экспертного оценивания (в усл. ед. – баллах) результатов реализации отдельных ИП на уровень риска производственной и финансовой сфер рыночной деятельности СБЕ. Оценка инвестиционных затрат предприятия может быть основана на внутрифирменных нормативах, учитывающих как собственную инвестиционную практику предприятия, так и отраслевые стандарты.

Введём обозначения:

$i = 1, \dots, I_q$ – индекс q -й группы СБЕ ($q = 1, 2, 3$)¹;

$r_i = 1, \dots, R_i$ – индекс ИП i -й СБЕ;

j – индекс оцениваемой сферы рыночной деятельности («1» – производственная, «2» – финансовая);

b_j – бальная оценка предполагаемого уровня снижения риска рассматриваемой группы СБЕ в сфере j ;

a_{j,r_i} – бальная оценка предполагаемого уровня снижения риска i -й СБЕ в сфере j в случае реализации r_i -го ИП;

c_{i,r_i} – затраты инвестиционных ресурсов² предприятия, которые предполагается выделить на реализацию r_i -го ИП i -й СБЕ;

x_{i,r_i} – искомая интенсивность использования r_i -го ИП i -й СБЕ.

Дискретная модель формирования оптимальной инвестиционной стратегии для q -й группы СБЕ выглядит следующим образом:

$$\sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} c_{i,r_i} \cdot x_{i,r_i} \rightarrow \min ; \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} a_{j,r_i} \cdot x_{i,r_i} \geq b_j, \quad j = 1, 2; \quad (2)$$

$$\sum_{r_i=1}^{R_i} x_{i,r_i} \leq 1, \quad i = 1, \dots, I_q ; \quad (3)$$

$$x_{i,r_i} = \begin{cases} 0 \\ 1 \end{cases}, \quad i = 1, \dots, I_q, \quad r_i = 1, \dots, R_i. \quad (4)$$

¹ «0» – риск рыночной деятельности отсутствует; «1» – приемлемый уровень риска; «2» – критический уровень риска; «3» – катастрофический уровень риска.

² Затраты включают одновременные капитальные вложения, а также приведенные к началу реализации проекта текущие затраты, дисконтированные по внутренней ставке дисконта.

Решение задачи (1)–(4) основано на поиске решения соответствующего непрерывного аналога, в котором ограничения (4) заменяются на ограничения неотрицательности соответствующих переменных:

$$x_{i,r_i} \geq 0, i = 1, \dots, I_q, r_i = 1, \dots, R_i \quad (4')$$

Прямой задаче (1)–(4') соответствует двойственная:

$$\sum_{j=1}^J b_j u_j - \sum_{i=1}^{I_q} t_i \rightarrow \max ; \quad (5)$$

$$\sum_{j=1}^2 a_{j_i,r_i} u_j - t_i \leq c_{i,r_i}, \quad i = 1, \dots, I_q, r_i = 1, \dots, R_i ; \quad (6)$$

$$u_j \geq 0, t_i \geq 0, \quad j = 1, 2, i = 1, \dots, I_q. \quad (7)$$

В записи задачи (5)–(7) u_j – двойственная оценка ограничения вида (2), т. е. двойственная оценка выбранного уровня, на который необходимо уменьшить риск j -й сферы СБЕ q -й группы; t_i – двойственная оценка i -го ограничения вида (3), т. е. двойственная оценка i -й СБЕ.

Рассматривая в дальнейшем итеративную процедуру поиска оптимального решения задачи (1)–(4), обозначим индексом k переменные, относящиеся к k -му шагу.

В частности, на шаге k получены решения $\bar{x}_{i,r_i}(k)$ и $u_j(k)$ пары сопряженных задач (1)–(4') и (5)–(7). Это позволяет определить вектор $\bar{t}(k)$ двойственных оценок СБЕ³:

$$t_i(k) = \max_{r_i=1, \dots, R_i} \left\{ \sum_{j=1}^2 a_{j_i,r_i} u_j(k) - c_{i,r_i}; 0 \right\}. \quad (8)$$

Экономическая интерпретация соотношения (8) достаточно очевидна: на k -ом шаге оценка i -й СБЕ определяется как максимальная из возможных оценок его инвестиционных программ. В случае отсутствия эффективных ИП (совокупная оценка которых $\sum_{j=1}^2 a_{j_i,r_i} u_j(k) - c_{i,r_i} > 0$)

двойственная оценка СБЕ принимается равной нулю (что соответствует условию $\sum_{r_i=1}^{R_i} x_{i,r_i} < 1$).

³ Использование предлагаемого метода определения оценок $t_i(k)$ продиктовано необходимостью удовлетворить соотношениям теорем двойственности.

Определим целочисленный план k -го шага:

$$x_{i,r_i}(k) = \begin{cases} 0, & \text{если } \sum_{j=1}^2 a_{j_i,r_i} \cdot u_j(k) - c_{i,r_i} < t_i(k); \\ 1, & \text{если } \sum_{j=1}^2 a_{j_i,r_i} \cdot u_j(k) - c_{i,r_i} = t_i(k). \end{cases} \quad (9)$$

В соответствии с соотношением (9) осуществляется отбор эффективных ИП⁴. Эти проекты формируют множество решений k -го шага и заносятся в список эффективных проектов q -й группы СБЕ.

Для перехода к следующему шагу необходимо провести коррекцию задач (1)–(4') и (5)–(7), связанную с осуществленным на шаге k доопределением списка эффективных ИП. А именно, следует сформировать новые списки СБЕ и проектов, исключив пары (i, r_i) , для которых $\bar{x}_{i,r_i}(k) = 1$. Одновременно следует провести коррекцию правых частей ограничений (2):

$$b_j^1 = \max \left\{ b_j - \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} a_{j_i,r_i} \cdot x_{i,r_i}(k); 0 \right\}, \quad (10)$$

где b_j^1 – скорректированное значение бальной оценки уровня риска j -й сферы рыночной деятельности q -й группы СБЕ, которое следует использовать на шаге $k + 1$.

В остальном структура и элементное наполнение модели, описываемой парой сопряженных задач (1)–(4') и (5)–(7), остаются прежними.

Итерационная процедура является конечной, обеспечивающей единственность оптимального целочисленного решения. Действительно, конечность гарантируется наступлением одного из трех событий: либо исчерпывается список пар (i, r_i) , либо на очередном шаге для всех $j = 1, 2, b_j^1 = 0$ (что соответствует случаю, когда стратегические цели инвестиционной политики предприятия достигнуты, либо целочисленные планы двух соседних итераций совпадают).

Можно предложить следующий способ «повышения скорости» поиска оптимального решения, основанный на коррекции двойственных оценок ограничений (2).

Введем корректор $\tau_j(k + 1)$ для j -го ограничения, используемого на шаге $k + 1$:

⁴ Для некоторых СБЕ их может быть более одного.

$$\tau_j(k+1) = \begin{cases} -1, & \text{если } \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} a_{j_i, r_i} \cdot \bar{x}_{i, r_i}(k+1) \geq b_j^1 \text{ и } \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} a_{j_i, r_i} \cdot \bar{x}_{i, r_i}(k) \geq b_j; \\ 1, & \text{если } \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} a_{j_i, r_i} \cdot \bar{x}_{i, r_i}(k+1) \leq b_j^1 \text{ и } \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} a_{j_i, r_i} \cdot \bar{x}_{i, r_i}(k) \leq b_j; \\ 0, & \text{в остальных случаях.} \end{cases} \quad (11)$$

Корректор $\tau_j(k+1)$ указывает направление, в котором на очередной итерации следует «сдвинуть» оценку u_j . В случае устойчивого «перевыполнения» плана по сокращению уровня риска j -й сферы для q -й группы СБЕ оценку u_j на очередной итерации следует уменьшить. В случае устойчивого «недовыполнения» плана – увеличить. В неопределенных случаях следует оставить прежней.

Сдвиг оценки u_j осуществляется по правилу:

$$u_j^1(k+1) = u_j(k+1) + \left| \tau_j(k+1) \cdot h(k+1) \right| \cdot u_j(k), \quad (12)$$

где: $u_j^1(k+1)$ – скорректированная оценка j -го ограничения (2), которую следует использовать на шаге $k+1$;

$h(k+1)$ – шаг сдвига.

В качестве элементов последовательности $h(k)$ можно использовать члены гармонического монотонного ряда:

$$h(k) \rightarrow 0;$$

$$h(k+1) < h(k); \quad (13)$$

$$\sum_k h(k) = \infty,$$

что обеспечивает нивелирование эффекта коррекции с ростом шага и одновременно близость шагов коррекции соседних итераций.

Единственность решения задачи (1)–(4) в случае, если оптимальный план непрерывной задачи (5)–(7) является невырожденным, гарантируется корректностью процедуры формирования вектора $\bar{t}(k)$ двойственных оценок СБЕ и однозначностью применения правила (9).

Качество полученного целочисленного плана \hat{x}_{i, r_i} может быть оценено близостью функционалов (1) непрерывной и дискретной задач:

$$\sigma = \left| \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} c_{i, r_i} \cdot \hat{x}_{i, r_i} - \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} c_{i, r_i} \cdot \bar{x}_{i, r_i}(1) \right|. \quad (14)$$

Целочисленный план \hat{x}_{i,r_i} включает список пар (i, r_i) СБЕ и ИП, который рекомендуется использовать для q -й группы СБЕ.

Объем необходимого финансирования S_q определяется значением функционала (1):

$$S_q = \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} c_{i,r_i} \cdot x_{i,r_i}. \quad (15)$$

В случае дефицита инвестиционных средств ($S < \sum_{a=0}^3 S_q$) необходимо повысить требования к качеству инвестиционных проектов или сразу для всех групп СБЕ, или целенаправленно для конкретной группы. Последнее достигается изменением вектора правых частей ограничений (2): следует повысить балльную оценку предполагаемого результата реализации инвестиционных стратегий в наиболее значимой с позиции предприятия сфере. В последнем случае сохраняется возможность и прямого директивного изменения сформированного ранее списка (i, r_i) .

Для иллюстрации предложенного метода рассмотрим следующий численный пример.

В структуре производственного предприятия выделены четыре группы СБЕ, каждая из которых характеризуется соответствующими этой группе уровнями производственного риска и совокупного риска финансового состояния.

В контрольном примере для определенности будем рассматривать группу с индексом 2, что соответствует СБЕ с интегральным уровнем риска рыночной деятельности ниже удовлетворительного. Примем, что эта группа содержит 10 СБЕ и в рассматриваемом инвестиционном цикле каждая СБЕ предлагает от 3 до 4 ИП, инвестиционная стоимость которых составляет от 80 до 150 усл. д. е.

Оценка результатов реализации ИП осуществляется в относительной балльной шкале на основе экспертных оценок.

Исходные данные содержатся в таблице 1.

Предполагается выделение инвестиционных ресурсов предприятия на реализацию ИП рассматриваемой группы СБЕ, которые повышают уровень устойчивости в сфере производственной деятельности не ниже 30 ед., в сфере финансовой деятельности — не ниже 20 ед.

На первом шаге получен вектор прямых $\bar{x}_{i,r_i}(1)$ и двойственных $\bar{u}_i(1)$ оценок непрерывной задачи, вектор двойственных оценок СБЕ $\bar{r}(1)$ и соответствующий ему вектор $\bar{x}(1)$.

Таблица 1

СБЕ	Инвестиционный проект	Затраты инвестиционных средств (в усл. д.е.)	Бальная оценка результатов реализации ИП	
			Производственный риск	Совокупный риск финансового состояния
1	2	3	4	5
1	1	80	3	5
	2	100	4	3
	3	150	3	2
2	1	120	2	2
	2	130	1	3
	3	110	3	5
	4	90	2	1
3	1	120	5	4
	2	150	4	5
	3	100	4	1
	4	85	2	2
4	1	95	3	2
	2	120	2	3
	3	110	1	4
	4	115	3	3
5	1	105	2	2
	2	100	1	2
	3	80	2	5
	4	90	2	3
6	1	130	3	3
	2	110	4	2
	3	100	5	1
	4	150	5	2
7	1	130	4	2
	2	80	2	3
	3	80	2	2
	4	90	1	1
8	1	120	3	1
	2	110	2	2
	3	90	2	2
	4	85	2	2
9	1	100	3	3
	2	95	1	2
	3	130	5	2
	4	80	4	1
10	1	120	4	1
	2	80	3	1
	3	110	3	2
	4	150	2	2
Предполагаемый совокупный эффект b_j			30	20

Указанные данные приведены в таблице 2.

Таблица 2

$\bar{x}_{i,r_i}(1)$	(0;1;0;1;0;0;0;0;0;1;0;0;1;0;0;0;1;0;0;0;1;0;0;0;1;0;0;0;1;0;0;0;1;0;0;0;1;0;0;0;1;0;0;1;0)
$\bar{u}_j(1)$	(50; 0)
$\bar{t}(1)$	(1030;610;820;730;410;660;890;530;750;550)

Проведена коррекция вектора ограничений b_j : $b_j = (0; 0)$.

Таким образом на первом шаге получено оптимальное решение, заключающееся в выборе следующих инвестиционных проектов: г2, г4, г10, г13, г18, г22, г25, г29, г35, г38, (суммарные затраты инвестиционных средств 1000 усл. д. е).

Альтернативной для модели (1)–(4') формирования оптимальной инвестиционной стратегии q -й группы СБЕ, является модель с критерием

на максимум совокупного эффекта $\sum_{j=1}^2 \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} a_{j_i,r_i} \cdot x_{i,r_i}$ от совместной реализации ИП q -й группы СБЕ.

Однако такая постановка задачи не удовлетворяет принципу соблюдения равных прав СБЕ в доступе к инвестиционным ресурсам предприятия.

Действительно, в этом случае в первую очередь будут отобраны ИП СБЕ с высокими значениями показателей, характеризующих уровень снижения риска.

Указанное позволяет предложить следующий вариант модели с критерием на максимум и ограничением на объём средств, выделяемым на финансирование ИП q -й группы СБЕ.

Выделим множество индексов сфер, характеризующих совокупный риск q -й группы СБЕ, для которых ограничения (2) являются вполне актуальными (в этих сферах предполагается снизить риск рыночной деятельности на планируемую величину b_j), в отдельный класс J_1 . Множество остальных индексов обозначим J_2 : $J_1 \cup J_2 = J$. Объём планируемого финансирования ИП q -й группы СБЕ обозначим S_q .

Сохраняя введенные выше обозначения, сформулируем оптимизационную задачу формирования набора ИП q -й группы СБЕ при заданном ограничении на общий объём финансирования:

$$\sum_{j \in J_2} \sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} a_{j_i,r_i} \cdot x_{i,r_i} \rightarrow \max ; \tag{16}$$

$$\sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} a_{j,r_i} \cdot x_{i,r_i} \geq b_j, \quad j \in J_1; \quad (2')$$

$$\sum_{i=1}^{I_q} \sum_{r_i=1}^{R_i} c_{i,r_i} \cdot x_{i,r_i} \leq S_q; \quad (17)$$

$$\sum_{r_i=1}^{R_i} x_{i,r_i} \leq 1, \quad i = 1, \dots, I_q; \quad (3)$$

$$x_{i,r_i} = \begin{cases} 0 \\ 1 \end{cases}, \quad i = 1, \dots, I_q, \quad r_i = 1, \dots, R_i. \quad (4)$$

Алгоритм решения задачи (16), (2'), (17), (3), (4) идентичен рассмотренному выше алгоритму решения задачи (1)–(4).

Составим двойственную задачу:

$$\sum_{i=1}^{I_q} t_i + S_q \cdot Z_q - \sum_{j \in J_1} b_j \cdot u_j \rightarrow \min; \quad (18)$$

$$\sum_{j \in J_1} a_{j_i,r_i} \cdot u_j - t_i - c_{i,r_i} \cdot Z_q \geq a_{j_i,r_i}, \quad j \in J_2, \quad i = 1, \dots, I_q, \quad r_i = 1, \dots, R_i; \quad (19)$$

$$u_j \geq 0, \quad t_j \geq 0, \quad Z_q \geq 0, \quad j \in J_1, \quad i = 1, \dots, I_q, \quad q = 0, 1, 2, 3. \quad (20)$$

В записи задачи (18)–(20) переменные u_i и t_j имеют то же содержание, что и в задаче (5)–(7). Вновь добавленная переменная Z_q – двойственная оценка ограничения (17), т.е. оценка средств предприятия, направляемых на финансирование ИП q -ой группы СБЕ.

Вектор $\bar{t}(k)$ двойственных оценок задачи (18)–(20) для шага k задается соотношениями:

$$t_i(k) = \max_{j \in J_2, r_i=1, \dots, R_i} \left\{ \sum_{j \in J_1} a_{j_i,r_i} \cdot u_j(k) - c_{i,r_i} \cdot Z_q(k); 0 \right\}. \quad (8')$$

Остальные соотношения приведенного выше алгоритма решения задачи (1)–(4) переносятся на вновь рассматриваемую задачу.

Отметим, что наличие разнонаправленных ограничений (2') и (17) является существенной особенностью модели. А именно, если для некоторой группы СБЕ выделяемого финансирования S_q недостаточно, то оптимизационная задача не имеет решения.

Предложенный алгоритм решения двухуровневой целочисленной задачи оптимизации финансирования инвестиционных стратегий СБЕ,

составляющих организационную структуру предприятия, аналогичен используемому в методе Данцига-Вульфа и основан на взаимном обмене информацией (показатели эффективности ИП спускаются отдельными СБЕ в исполнительный центр; в обратном направлении передаются наборы эффективных с позиции всего предприятия инвестиционных стратегий СБЕ).

В нашем случае оценками эффективности ИП СБЕ выступают «дискретные оценки», позволяющие на первом шаге получить приближенное к оптимуму решение задачи в рамках всего предприятия.

При этом не требуется заранее иметь все возможные ИП нижестоящего уровня (СБЕ). Более того, новые проекты СБЕ можно учитывать отдельными группами на последующих итерациях.

Литература

1. Ахо А., Хонрофт Дж., Ульман Дж. Построение и анализ вычислительных алгоритмов / Перевод А. О. Слисенко. М.: Мир, 1979.
2. Халиков М. А., Моделирование производственной и инвестиционной стратегии машиностроительного предприятия. М.: Изд-во ООО «Фирма-Благовест В», 2003.

Маслов В. Н.

аспирант,
ГОУ ВПО «БАГСУ»

Кластеризация экономики как фактор повышения конкурентоспособности региона

***Аннотация.** В статье раскрываются теоретические аспекты реализации кластерного подхода: понятие экономического кластера, виды кластеров, основные участники кластерной политики, целесообразность реализации кластерной политики в России, в том числе и на региональном уровне, с целью повышения конкурентоспособности региона, обеспечения развития инновационного сектора экономики и стимулирования социально-экономического развития.*

***Ключевые слова:** кластеры, кластерная политика, инновационная деятельность, конкурентоспособность региона, региональное инновационное развитие, инновационная инфраструктура, инновационный сектор экономики, цели региональной кластерной политики.*

***The summary.** In the article is substantiated expedience of the realization of the cluster policy in Russia exactly on the regional level, for the purpose of competitiveness increase of a region, providing of development of innovative economy sector and incentives of social and economic progress in a region.*

***Key words:** clusters, cluster policy, innovation, regional competitiveness, regional innovation development, innovation infrastructure, the innovative sector of the economy, the goal of regional cluster policy.*

Для России в условиях усиления международной конкуренции наиболее острой становится проблема перехода на инновационный тип экономического развития.

В мировой практике существуют различные способы активизации и совершенствования инновационной среды. К ним можно отнести формирование развитой инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационные центры, технополисы и др.), создание сети трансфера технологий, а также кластерный подход в реализации инновационной политики. В последние десятилетия резко возрос интерес к кластерной политике. Она приобретает все более широкое распространение и признание как инструмент для повышения конкурентоспо-

собности регионов и страны в целом за счет региональных усилий по сближению промышленности, научных разработок и образования.

Для определения понятия кластер рассмотрим мнения авторов по данному вопросу. Д. А. Ялов приводит следующее определение: кластер — это сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания прибавочной стоимости [1]. Однако В.П. Третьяк [2] утверждает, что следует различать кластеры и сети предприятий, он пишет: «термин «сеть» относится к группе средних фирм, которые взаимодействуют для достижения общих целей — дополняя друг друга и специализируясь, чтобы преодолеть общие проблемы, достичь коллективной эффективности и захватить новые рынки». И далее: «термин «кластер» указывает на отраслевую и географическую концентрацию предприятий, которые производят и продают ряд связанных или взаимодополняемых товаров совместными усилиями». Майкл Портер вводит в определение указанного понятия наличие связей как системообразующее начало синергических отношений, вводя так же взаимодополняющую функцию компаний и связанных с ними организаций как признак кластера [3]. Цихан Т. В. приводит такое определение: «кластер — сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга» [4].

Обобщая все вышеизложенное, можно дать следующее определение экономического кластера: сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу. Согласно теории кластеров производственная структура конкретного региона должна развиваться по направлению, позволяющему использовать продукт одной отрасли для нужд нескольких других.

Выделяют следующие основные характеристики кластеров, на комбинациях которых базируется выбор той или иной кластерной стратегии:

- географическая: построение пространственных кластеров экономической активности, начиная от сугубо местных (например, садоводство в Нидерландах) до подлинно глобальных (аэрокосмический кластер);
- горизонтальная: несколько отраслей/секторов могут входить в более крупный кластер (например, система мегакластеров в экономике Нидерландов);

- вертикальная: в кластерах могут присутствовать смежные этапы производственного процесса. При этом важно, кто именно из участников сети является инициатором и конечным исполнителем инноваций в рамках кластера;
- латеральная: в кластер объединяются разные секторы, которые могут обеспечить экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым комбинациям (например, мультимедийный кластер);
- технологическая: совокупность отраслей, пользующихся одной и той же технологией (как, например, биотехнологический кластер);
- фокусная: кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра – предприятия, НИИ или учебного заведения;
- качественная: здесь существенен не только вопрос о том, действительно ли фирмы сотрудничают, но и то, каким образом они это делают. Сеть далеко не всегда автоматически стимулирует развитие инноваций. Бывает, что в сетях, напротив, подавляются инновационные процессы и поощряется защитное поведение. Взаимосвязи с поставщиками могут стимулировать инновационные процессы, но они же могут использоваться для перекладывания расходов на партнеров и ущемления их в финансовом отношении. В последнем случае сети не оказываются ни стабильными, ни стимулирующими [4].

С учетом приоритета функционирования кластера, выделяют следующие три вида кластера:

1) республиканские (территориальные) группы внутри одного или родственных секторов промышленности, часто привязанные к тем или иным научным школам (научно-исследовательским институтам, университетам и т.д.);

2) вертикальные производственные цепочки: довольно узко определенные секторы, в которых слаженные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка поставщик-сборщик-сбытовик – клиент). В эту категорию подпадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм;

3) промышленные объединения большого масштаба, определенные относительно какой-либо (основной) отрасли (например, «химический кластер», «агропромышленный кластер»).

С учетом отраслевой специфики выделяются следующие типы кластеров:

1. Дискретные кластеры включают предприятия, производящие продукты (и связанные услуги), состоящие из дискретных компонентов, включая предприятия автомобилестроения, авиационной промышленности, судостроения, двигателестроения, иных отраслей машиностроительного комплекса, а также организации строительной отрасли и производства строительных материалов. Как правило, данные кластеры состоят из малых и средних компаний – поставщиков, развивающихся вокруг сборочных предприятий и строительных организаций.

2. Процессные кластеры образуются предприятиями, относящимися к так называемым процессным отраслям, таким как химическая, целлюлозно-бумажная, металлургическая отрасль, а также сельское хозяйство, пищевая промышленность и другие.

3. Инновационные и «творческие» кластеры развиваются в так называемых «новых секторах», таких как информационные технологии, биотехнологии, новые материалы, а также в секторах услуг, связанных с осуществлением творческой деятельности (например, кинематографии). Инновационные кластеры включают большое количество новых компаний, возникающих в процессе коммерциализации технологий и результатов научной деятельности, проводимых в высших учебных заведениях и исследовательских организациях.

4. Туристические кластеры формируются на базе туристических активов в регионе и состоят из предприятий различных секторов, связанных с обслуживанием туристов, например, туристических операторов, гостиниц, сектора общественного питания, производителей сувенирной продукции, транспортных предприятий и других.

5. Транспортно-логистические кластеры включают в себя комплекс инфраструктуры и компаний, специализирующихся на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров. Кластер может включать также организации, обслуживающие объекты портовой инфраструктуры, компании специализирующиеся на морских, речных, наземных, воздушных перевозках, логистические комплексы и другие. Транспортно-логистические кластеры развиваются в регионах, имеющих существенный транзитный потенциал.

Кластеры смешанных типов могут сочетать признаки нескольких типов кластеров.

Основными категориями участников кластера являются:

- предприятия (организации), специализирующиеся на профильных видах деятельности;
- предприятия, поставляющие продукцию или оказывающие услуги для специализированных предприятий;

- предприятия (организации), обслуживающие отрасли общего пользования, включая транспортную, энергетическую, инженерную, природоохранную и информационно-телекоммуникационную инфраструктуру;
- организации рыночной инфраструктуры (аудиторские, консалтинговые, кредитные, страховые и лизинговые услуги, логистика, торговля, операции с недвижимостью);
- научно-исследовательские и образовательные организации;
- некоммерческие и общественные организации, объединения предпринимателей, торгово-промышленные палаты;
- организации инновационной инфраструктуры и инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства: бизнес-инкубаторы, технопарки, промышленные парки, венчурные фонды, центры трансфера технологий, центры развития дизайна, центры энергосбережения, центры поддержки субподряда (субконтрактации); центры и агентства по развитию предпринимательства, регионального и муниципального развития, привлечения инвестиций, агентства по поддержке экспорта товаров, государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительства), акционерные инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов малого и среднего предпринимательства и др.

Кластеры могут формироваться по 2 путям.

1. 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 прилив капитала и технологий при помощи прямых иностранных инвестиций.

2. 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, между отечественными и иностранными инвесторами, что зародит конкуренцию и промышленную модернизацию благодаря новым идеям, профессионализму, разнообразию стратегий и поддержке НИОКР.

Инновационное взаимодействие хозяйствующих субъектов в кластерных образованиях несет в себе ряд существенных преимуществ, которые могут быть представлены в следующих формах:

1. Затратно-распределительное, позволяющее обеспечить оптимальное использование производственного и финансового потенциала всех участников кластера.

2. Кредитно-кооперационное, позволяющее использовать механизмы взаимного кредитования участников кластера, а также взаимные гарантии и поручительства в случае устойчивых долговременных кооперационных связей. В состав кластера входят представители реального и финансового секторов экономики.

3. Налоговое — в кластерах возможно использование легитимных методов косвенного регулирования инновационной активности хозяйствующих субъектов.

4. Инновационное — использование механизмов технологического трансфера для участников кластера (в том числе с использованием элементов франчайзинга), а также научно-техническая кооперация в процессе НИР и ОКР.

5. Информационное — возможность использовать преимущества известного брэнда всеми участниками процесса кооперации. Коммуникационный механизм предполагает формирование общего информационного пространства для обеспечения эффективных коммуникаций. [6]

На региональном уровне реализация кластерной политики будет способствовать достижению следующих целей:

- повышение конкурентоспособности региона, формирование на уровне региона привлекательной высокотехнологичной и инновационной площадки;
- наращивание кооперации между находящимися в непосредственной близости научно-исследовательскими учреждениями и производственными предприятиями;
- обеспечить ускоренное развитие инновационного сектора экономики через развитие целых блоков новых технологий, такие как нанотехнологии, принципиально новые материалы, сенсорная техника, геномные технологии и пр.;
- развитие регионального, межрегионального и международного сотрудничества предприятий определённой отрасли, ВУЗов и научно-исследовательских центров, компетентных поставщиков и сервисных предприятий, а также грамотных взыскательных пользователей;

- обеспечить рост неценовой конкурентоспособности отечественных предприятий;
- обеспечить рост несырьевого и высокотехнологического экспорта товаров и услуг;
- стимулировать увеличение количества малых и средних предприятий; повысить эффективность системы подготовки кадров для потребностей экономики;
- обеспечить рост прямых отечественных и иностранных инвестиций;
- стимулировать социально-экономическое развитие регионов базирования кластеров, в том числе посредством создания рабочих мест.

К числу характерных признаков кластеров относятся [7]:

- наличие группы компаний. Количество компаний, входящих в кластер, колеблется от 100 до 600. В его структуре выделяется одно или несколько крупных предприятий – лидеров, образующих ядро и определяющих долговременную стратегию кластера. При этом между предприятиями кластера сохраняются конкурентные отношения;
- географическая локализация. Масштабы кластера могут варьироваться от одного города или региона до страны или нескольких соседствующих стран;
- кооперирование предприятий кластера. Кластер характеризуется устойчивостью хозяйственных связей и доминирующим значением этих связей для большинства его участников. При этом в кластере присутствуют предприятия разных отраслей, технологически связанные друг с другом, между которыми существует специализация на производстве основных и сопутствующих им товаров и услуг;
- наличие конкуренции внутри кластера. Сохранение конкурентной борьбы между участниками кластера является ключевым элементом концепции кластеров. Кластеры представляют собой сочетание кооперации и конкуренции. При этом наибольшей эффективности достигают кластеры с высоким уровнем внутренней конкуренции, так как соперничество внутри кластера побуждает его участников к постоянному совершенствованию своей деятельности и инновационному поиску;
- инновационная направленность кластера. Кластеры обладают большой способностью к инновациям, что объясняется возможностью участников кластера быстро реагировать на потребнос-

ти покупателей, доступом к новым технологиям внутри кластера, кооперацией в осуществлении научно-исследовательских работ, а также конкурентным давлением, которое стимулирует предприятия к созданию инноваций;

- ориентация продукции кластера на экспорт. Данная особенность является ведущей в современной экономике, поскольку чем больше доля кластера на мировом рынке, тем выше его конкурентоспособность.

Формирование кластеров имеет особое значение для обеспечения конкурентоспособности региона и выхода на международные рынки, поскольку стимулирует взаимное сотрудничество между предприятиями разных стран. Кластерная политика направлена на повышение конкурентоспособности региона через развитие малого и среднего бизнеса, рост инновационной активности, уровня занятости и доходов населения, стимулирование взаимодействия между государством, предпринимательством и научным сообществом. Создание кластеров, ориентированных на инновации, позволит обеспечить конкурентоспособность регионов, которые не обладают большими запасами топливно-энергетических ресурсов, но имеют достаточный научный, образовательный и кадровый потенциал.

Литература

1. Кластерный подход к экономическому развитию территорий. Дранев Я.Н. В кн. Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России. Москва, «Сканрус», 2001.
2. Третьяк В.П. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования. http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_133.html
3. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения. 1993.
4. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // «Теория и практика управления», № 5, 2003 г.
5. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах РФ <http://www.economy.gov.ru>
6. Вагизова, В.И. Кластеризация как инновационная форма диверсификации хозяйственных систем и фактор повышения конкурентоспособности экономики Татарстана // Проблемы современной экономики, 2009, № 4 (32).
7. Задорова Татьяна Витальевна. Автореферат. Кластерная политика как фактор повышения конкурентоспособности региона (на материалах чувашской Республики).

Матвеева Т. И.

*кандидат экономических наук,
ГОУ ВПО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»*

Управленческий учет как инструмент страхового менеджмента

***Аннотация.** В статье рассмотрена практика использования данных управленческого учета и анализа в управлении страховой компанией. Изложены различия между показателями, содержащимися в финансовой отчетности, и показателями управленческого учета, в т.ч. оценочными показателями. Акцент сделан на методиках оценки финансового положения страховой компании и инструментам, к которым прибегает руководство в целях оптимизации бизнес-процессов компании.*

***Ключевые слова:** управленческий учет, бюджетирование, анализ, менеджмент.*

***The summary.** The article describes the practice of using data management accounting and analysis in the management of the insurance company. Outlined the differences between the indicators contained in financial statements and performance managerial accounting, including performance indicators. Emphasis is placed on methods for assessing the financial position of insurance companies and instruments to which the leadership has resorted to streamline business processes.*

***Key words:** managerial accounting, budgeting, analysis and management.*

В целях управления страховой компанией руководство прибегает к такому инструментарию, как: управленческий учет (включает бюджетирование, учет затрат, внутренний контроль и аудит) и анализ экономических величин (используется для оценки долгосрочных финансовых результатов текущих управленческих решений).

Помимо данных финансовой отчетности при управлении страховой компанией используются:

- учет бюджета (необходим для составления бизнес-планов);
- учет затрат (используется для определения и распределения затрат между разработкой страховых продуктов, маркетингом и прочими бизнес-процессами страхового бизнеса);
- аудит и контроль (процедуры, применяемые для минимизации возможности допущения бухгалтерских ошибок и иных нарушений требований законодательства).

Система финансовой отчетности отражает историю финансовой деятельности страховой компании. В управленческих же целях и для планирования менеджменту требуется спроектировать ее финансовые результаты на перспективу. Центральное место в процессе планирования занимает бюджетирование, посредством которого детализируются ожидаемые доходы и расходы всей компании или департамента за определенный период времени.

Планирование может быть оперативным или стратегическим. Оперативное планирование является по своей сути краткосрочным – обычно от 2 до 5 лет – и сфокусировано на ежедневной финансовой деятельности компании. Оперативные бюджеты в первую очередь связаны с показателями доходов и расходов за определенные периоды. Эти показатели могут быть представлены департаментом или совокупно по всей компании.

В противоположность оперативному стратегическое планирование является более долгосрочным и зачастую охватывает основные средства, капитальные вложения и долгосрочные источники формирования капитала. Стратегическое планирование еще называют составлением сметы капиталовложений в крупном масштабе, оно необходимо для определения того, насколько эффективно инвестирован капитал компании.

Различные подходы в составлении бюджета включают бюджетирование по принципу «сверху вниз» (нисходящее), бюджетирование по принципу «снизу вверх» (восходящее) и бюджетирование на нулевом базисе. Нисходящее бюджетирование подготавливается старшим управленческим персоналом на основе прошлого опыта и современных целей. При этом роль среднего управленческого персонала и рядовых сотрудников незначительна. Составление бюджета на основе этого подхода относительно легко и нацелено на получение уверенности в том, что бюджеты отражают управленческие цели. Недостатком является то, что в составлении бюджета не задействован прочий персонал компании.

Восходящее бюджетирование осуществляется при значительном участии персонала компании и менеджеров среднего звена. Этот подход обычно генерирует высококачественную управленческую информацию, но отнимает много времени.

Бюджетирование на нулевом базисе начинается с предположения, что прошлые расходы не являются подходящей мерой будущих расходов и что расходы каждого департамента компании должны быть полностью подтверждены.

Первичной целью учета затрат является определение стоимости разработки, маркетинга и прочих бизнес-процессов страховой компании.

Возможность разделить затраты между различными страховыми продуктами, услугами и операциями представляется необходимой с точки зрения эффективного ценообразования продуктов, а также анализа бюджетов и капиталовложений.

На основе надежной информации о затратах управленческий персонал способен принимать решения относительно таких аспектов, как:

- выявление наименее эффективных сфер операционной деятельности страховой компании в целях контроля затрат;
- планирование ресурсов страховой компании в целях удержания, расширения или сокращения доли рынка там, где это необходимо;
- установление оптимальных премий и шкалы полисных дивидендов;
- оценка и контроль операций при помощи контрольных процедур и персонала.

Учет затрат проводится на базе предельных и функциональных затрат. Учет предельных затрат измеряет дополнительные расходы на производство одной дополнительной единицы продукта или услуги, и является полезным поскольку предельные затраты отличаются от первоначальных затрат. Предельные затраты могут быть ниже первоначальных из-за того, что последние зачастую включают разовые расходы. Понимание сути предельных затрат на осуществление конкретной операции раскрывает истинный денежный эффект, который можно ожидать, что полезно в определении целесообразности того или иного действия.

Функциональный учет затрат включает в себя выявление расходов, связанных с серией операций, которые зачастую пересекаются и относятся к различным департаментам. Например, департамент актуарных расчетов играет важную функциональную роль в различных бизнес-процессах страховой компании. Разработка новых страховых продуктов или линий продуктов первоначально является областью актуариев, но затем подключается департамент маркетинга, инвестиций, андеррайтинга и прочие специалисты внутри страховой компании. Функциональный учет дает возможность усовершенствовать процесс анализа затрат, что очень важно при выделении линий бизнеса, как этого требует законодательство.

Внутренний контроль и аудит — это процедуры, связанные с ограничением риска убытков, вызванных ошибками, мошенничеством и прочими нарушениями в процессе оперирования и управления активами. Чтобы получить уверенность, что все записи ведутся правильно, персонал, занятый в аудите и контроле, должен быть независим от бухгалтерии и иметь доступ к управленческому персоналу высшего звена.

Контроль за ведением бухгалтерского учета направлен на достижение следующих целей:

- операции должны осуществляться на основании санкции менеджмента;
- записи об операциях должны осуществляться в соответствии требованиями, предъявляемыми к финансовой отчетности;
- записи об операциях должны осуществляться таким образом, чтобы не затруднять мониторинг активов компании;
- записи компании об ее активах должны регулярно сопоставляться с имеющимися в наличии активами в целях выявления несовпадений.

Аудит обеспечивает заинтересованным пользователям подтверждение правильности финансовых результатов. Внешний аудит проводится аудиторской организацией в интересах третьих лиц, таких как акционеры и органы регулирования. Этот аудит проводится в соответствии с общепринятыми стандартами аудиторской деятельности. Его цель — получение разумной уверенности, что финансовая отчетность компании подготовлена в соответствии с требованиями законодательства и не содержит существенных искажений. В ходе аудита оценивается уровень риска, который отражает состояние внутреннего контроля в компании и выявляет критические области, которые наиболее подвержены риску. Внутренний контроль может проводиться сотрудниками самой страховой компании в управленческих целях.

Независимо от стандартов, в соответствии с которыми подготовлена финансовая отчетность (отечественные стандарты, МСФО, GAAP), они налагают определенные ограничения на оценку некоторых аспектов финансового положения страховой компании. Чтобы адекватно оценить финансовое влияние тех или иных управленческих решений на долгосрочную перспективу, необходимо по возможности исключить такие ограничения. В частности, с точки зрения менеджмента методика оценки финансового положения компании должна соответствовать следующим четырем критериям:

1. Она не должна искажать показатели убытков (будущей недополученной прибыли) и выручки (дополнительной прибыли) на долгосрочную перспективу.
2. Она должна признавать ожидаемую прибыль в будущем.
3. Она должна признавать долгосрочные будущие результаты от современных инвестиций и систему распространения.
4. Она должна признавать нереализованные увеличение и уменьшение капитала, связанное с программами управления инвестициями.

В отличие от страховщиков, осуществляющих краткосрочные виды страхования, компании по страхованию жизни заключают долгосрочные договоры страхования. Поэтому у таких компаний прибыль текущего года может зависеть от результата деятельности в течение десятилетия. В результате, чтобы установить финансовое положение и текущие операционные результаты компании по страхованию жизни необходимо использование оценочных методов. Оценочный метод – это измерение и сравнение активов и обязательств страховщика на основе оценки будущей устойчивости компании, показателей смертности, заболеваемости, инвестиционного дохода и расходов.

Главной целью менеджмента является придание компании ценности в глазах акционеров и владельцев полисов (в обществах взаимного страхования). Деятельность менеджмента компании можно оценить при помощи двух основных методов: 1) метод оценки экономической добавленной стоимости; 2) метод оценки прибыли на акционерный капитал. Следует отметить, что первый подход в большей степени является экономическим, нежели бухгалтерским.

Основной целью анализа экономической добавленной стоимости является того факт, что капитал компании должен работать с такой эффективностью, чтобы обеспечить норму доходности, требуемую акционерам или другим собственником на вложенный капитал. Анализ этого показателя направлен на оптимизацию бизнес-процессов страховой компании, устранение нерентабельных действий и повышение эффективности.

Добавленная стоимость (ДС) за определенный анализируемый период измеряется следующим способом:

	Чистые активы (ЧА) компании на конец периода
Минус:	Чистые активы компании на начала периода
Плюс:	Выплаченные дивиденды
Минус:	Инвестированный в компанию капитал
Равно:	Добавленная стоимость (ДС) за период

Рыночную стоимость (РС) компании можно определить по следующей формуле:

$$РС \text{ компании} = ЧА \text{ (по балансу)} + \text{Современная ДС}$$

Рыночная стоимость страховой компании может быть равна, превышать или быть меньше балансовой стоимости чистых активов, что зависит от будущих прибылей компании. В зависимости от значения показателя добавленной стоимости можно спрогнозировать поведение акционеров и прочих собственников по отношению к инвестированию в данную компанию.

1. Если $ДС = 0$, то рыночная стоимость равна балансовой стоимости чистых активов компании. В этом случае доход собственника при инвестировании в компанию равен нулю, поэтому ему все равно, продолжать инвестировать деньги в данную компанию или в альтернативные объекты инвестиций.

2. Если $ДС > 0$, то он показывает прирост рыночной стоимости компании над балансовой стоимостью ее чистых активов, что стимулирует собственников к дальнейшему вложению средств в компанию.

3. Если $ДС < 0$, то показатель свидетельствует о тенденции к уменьшению рыночной стоимости компании. В этом случае собственники теряют инвестированный в компанию капитал за счет потери альтернативной доходности.

Показатель прибыли на акционерный капитал (ПАК) используется для оценки рентабельности деятельности страховой компании. Показатель отражает доход на единицу инвестиций акционеров в конкретную продуктовую линию или иную операцию компании.

Например, если ПАК равен 10%, это означает, каждая единица капитала генерирует 10% чистого дохода.

Целью менеджмента любой компании является максимальное увеличение прибыли на акционерный капитал. Анализ этого показателя помогает принимать решение о закрытии нерентабельной линии бизнеса, создании новых страховых продуктов области, в которых прибыль от продаж достаточно высока. Если из-за сильной конкуренции на определенном сегменте рынка прибыль от продаж невелика, менеджмент компании может принять решение о пересмотре целевых сегментов рынка, прекращении продаж старой линейки продуктов или ее модернизации (замене на новую), изменении каналов продаж и т.д.

Литература

1. Журавлев П. В., Банников С. А., Владимиров В. В. Основы страхового менеджмента. М.: Экономика, 2007 г.
2. Ник Антилл, Кеннет Ли. Оценка компаний. Анализ и прогнозирование с использованием отчетности по МСФО. М.: Альпина Паблишерз, 2010 г.
3. Поленова С. Н. Бухгалтерский учет и отчетность в системе US GAAP. М.: Дашков и Ко, 2006 г.

Медведева А. М.

*кандидат экономических наук,
Российская Академия предпринимательства*

Проблемы и риски компании: экспресс-диагностика и решения

Аннотация. В статье представлено два универсальных управленческих инструмента (бизнес-диагностика состояния компании и имитационно-моделирующая игра), использование которых позволяет найти оптимальные решения имеющихся проблем и минимизировать нежелательные последствия рисков коммерческих организаций.

Ключевые слова: диагностика состояния предприятия, риск, управление рисками, диагностическая база.

The summary. The article presents two universal management instruments — the Company's business-diagnosing and the imitating-analogous game. Using these instruments gives an opportunity to get the company's problem's solutions and minimize its risks by the most optimal way.

Key words: company's condition diagnosing, risk, risk management, diagnostic base.

Деятельность каждой компании происходит в постоянном «сопровождении» проблем и рисков. Первые являют собой фактически существующие нестыковки, разрывы, сбои в работе компании и ее отдельных элементов, вторые — последствия имеющихся проблем, а также случайных событий, генерируемых внешней и внутренней средой компании... Можно ли управлять проблемами и рисками? Конечно, не всеми, но многими из них. И любой руководитель компании делает это каждый день: либо системно и планомерно, либо в «пожарном» режиме, с большими или меньшими потерями времени и ресурсов.

Однако, практически в любой компании с той или иной периодичностью возникают:

- ошибки стратегического характера
- маркетинговые просчеты
- сбои в процессах управления
- неоправданные финансовые потери
- высокие издержки

- снижение темпов продаж
- различного рода конфликты между сотрудниками

В чем **причины** этих явлений? Как **найти согласованное** (хотя бы между ключевыми менеджерами компании) **решение имеющихся проблем и минимизировать нежелательные последствия рисков, «сопровождающих» деятельность компании?**

Мы предлагаем сделать это при помощи:

- **Бизнес-диагностики проблем и рисков компании**¹
- **Имитационно-моделирующей игры**

Предлагаемые нами инструменты «борьбы» с проблемами и рисками являются универсальными, т.е. «подходят» для каждой компании, вне зависимости от профиля ее деятельности, масштабов, формы собственности и состояния. Главным условием их успешного использования является осознание руководством компании необходимости перемен, а также в готовность к этим переменам.

Перед тем, как представить эти инструменты, отметим: они дают ощутимый результат (причем в короткие сроки), не требуют длительного отвлечения менеджмента компании от работы, а также обходятся предприятию в очень «скромные» суммы. Кроме того, каждый из данных инструментов может применяться вне связи с другим. Результат использования этих инструментов в зависимости от состояния компании представлен в таблице № 1.

Таблица 1

Диагностика и управление рисками и проблемами компаний

№ п/п	Состояние компании (ситуации)	Проблемы и риски (превентивный диагноз)	Инструменты управления проблемами и рисками	Результат применения инструментов
1	«Все хорошо», видимых проблем нет	Очевидные проблемы отсутствуют. Требуется выявить риски (случайные события, способные нарушить ход позитивного развития компании)	Экспресс-диагностика (ЭД) рисков	→ проранжированный полный перечень рисков. Рекомендации по их минимизации и предотвращению

¹ Ю.Ю. Екатеринославский, А.М. Медведева, С.А. Шенкова. Риски бизнеса. Диагностика, профилактика, управление. М.: Анкил, 2010; А.М. Медведева. Управление рисками предприятий в системе сбалансированных показателей. М.: ИД «Наука», 2009.

2	<p>Имеются отдельные проблемы, которые в основном успешно решаются в оперативном режиме</p>	<p>Возможно, есть скрытые проблемы и конфликты (скорее всего, в области управленческих коммуникаций) + Требуется выявить риски (в основном, случайные события)</p>	<p>ЭД скрытых проблем и рисков</p> <p>Возможно, имитационно – моделирующая игра (ИМИ)</p>	<p>→ проранжированный полный перечень рисков + перечень скрытых проблем. Рекомендации по минимизации и предотвращению рисков, повышению эффективности решения существующих проблем, преодолению скрытых проблем</p> <p>→ «усиление» команды менеджеров (практическое «умение» результативно коммуницировать) + апробация рекомендаций на практике</p>
3	<p>Имеется множество проблем, существенно снижающих результаты функционирования компании</p>	<p>Наверняка, не все проблемы выявлены (скорее всего, они лежат в области оперативного управления, но, возможно, и стратегического) + проводится недостаточный анализ их причин и взаимосвязей + Требуется выявить риски (случайные события и последствия существующих проблем)</p>	<p>ЭД проблем и рисков</p> <p>ИМИ</p> <p>Возможно, предметные консультации</p>	<p>→ проранжированные полные перечни проблем и рисков. Анализ их причинно-следственных связей. Рекомендации по комплексному решению проблем, минимизации и предотвращению рисков</p> <p>→ «усиление» команды менеджеров + апробация рекомендаций на практике. Возможно, вновь разработанные программы развития компании</p> <p>→ рекомендации по «проблемному» предмету (совершенствование маркетинговых технологий, оптимизация управленческого учета, инструментарий сокращения издержек и т.п.)</p>

Продолжение таблицы

4	«Все очень плохо»	Налицо запущенные проблемы стратегического и оперативного характера. + Крайне необходимо выявить риски (случайные события и последствия существующих проблем) Требуется понять: стоит ли бороться за «жизнь» компании	Эд проблем и рисков ИМИ Возможно, предметные консультации	→ проранжированные полные перечни проблем и рисков . Анализ их причинно-следственных связей. Постановка диагноза: будет ли «жить» компания . Если да, то: рекомендации по комплексному решению проблем, минимизации и предотвращению рисков → в случае «потенциальной жизни» компании: апробация рекомендаций на практике. Возможно, вновь разработанная стратегия развития компании → в случае «потенциальной жизни» компании: рекомендации по «проблемному» предмету
---	-------------------	--	--	--

Далее мы приведем ответы на вопросы, наиболее часто задаваемые нам в процессе комплексного обследования предприятий. Эти ответы достаточно полно раскрывают суть, а также освещают преимущества предлагаемых нами инструментов управления проблемами и рисками любых компаний

ЧАСТЬ 1. ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ И РИСКОВ

Вопрос: ЗАЧЕМ НУЖНА ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА?

Ответ: • чтобы понять, какие проблемы «тормозят» развитие компании
• чтобы, разрабатывая новые планы и стратегии, **не «тащить» эти проблемы в будущее**. А также для того, чтобы знать, какие **риски могут помешать** достигнуть желаемого состояния компании и **как с этими рисками «бороться»**

Реплика: МЫ И САМИ ВСЕ ЗНАЕМ. НЕУЖЕЛИ ВЫ МОЖЕТЕ СКАЗАТЬ НАМ ЧТО-ТО НОВОЕ О НАШИХ ПРОБЛЕМАХ?

Ответ: конечно, знаете. Но...

- ко многому привыкли
- не всегда проводите системный анализ причин и последствий проблем и рисков

- далеко не всегда имеете согласованную (среди руководителей различных уровней и профессиональных компетенций) позицию в оценке существующих проблем, рисков, а также их причин и последствий. **А экспресс-диагностика позволяет:**

1. Оценить с помощью опытных профессионалов-практиков ситуацию в компании «со стороны», что всегда приносит в ее осознание нечто новое, а порою и вовсе неожиданное

2. Провести комплексное исследование проблем и рисков, что дает возможность:

- выявить **взаимосвязи** между ними
- понять их **причины**
- обоснованно определить **степень их важности**
- выбрать оптимальные **пути решения проблем и минимизации рисков**

Вопрос: КАКИМ ОБРАЗОМ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА?

Ответ: путем анкетного опроса, проводимого (при участии профессионального консультанта) в режиме «мозгового штурма» в течение 1,5–2,5 часов на **совместном собрании руководителей высшего и среднего звена** предприятия

Вопрос: КАКИЕ ВЫВОДЫ ПОЗВОЛЯЕТ СДЕЛАТЬ ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА?

Ответ: экспресс-диагностика позволяет:

1. Определить **конкурентные преимущества и слабости** предприятия
2. Выявить **наиболее существенные проблемы и риски во всех сферах «жизни»** предприятия:

- **стратегической** (перспективность выбранной стратегии и риски, которые она за собой влечет)
- **оперативного управления** (согласованность действий внутри команды топ-менеджеров, между этой командой и руководителями подразделений, а также между подразделениями)
- **производственной** (технический уровень, качество, технологии и организация производственной деятельности, качество сервиса продукции)
- **финансово-экономической** (технологии и организация финансово-экономической деятельности, спектр используемых финансовых инструментов)
- **персонала** (профессиональные компетенции, уровень мотивации, скрытые и явные конфликты)

3. Оценить эффективность использования всех видов ресурсов: материальных, финансовых, «человеческих» и др.

4. Определить соответствие потенциала предприятия его стратегическим задачам

5. Дать реалистичные рекомендации по решению проблем, предотвращению рисков и/или минимизации их последствий

Вопрос: ЧТО ГАРАНТИРУЕТ ОБОСНОВАННОСТЬ ЭТИХ ВЫВОДОВ?

Ответ: 1. Как было сказано ранее, выводы делаются в процессе комплексного анализа проблем и рисков компании (их связей, причин и последствий), охватывающих все стороны ее деятельности

2. Основу для выводов составляет «правдивая» (на 95–100%), неискаженная информация, т.к.:

- жесткие временные рамки, в которых проводится анкетирование, практически не оставляют «шансов» для ложных и неискренних ответов
- даже в случае наличия таковых специальные «проверочные» вопросы, содержащиеся в анкете, позволяют их «отсеять»

Вопрос: КОГДА СЛЕДУЕТ ПРОВОДИТЬ ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКУ?

Ответ: 1. Для «профилактики»:

- когда Вы полагаете, что на предприятии все идет хорошо и путь его развития выбран правильно
- когда на предприятии имеются отдельные проблемы, но они вполне успешно решаются в «оперативном порядке»

2. В проблемных ситуациях:

- когда пути, выбранные для решения отдельных проблем, не приносят ожидаемых результатов
- когда все настолько плохо, что Вы не знаете, с чего начать...

Вопрос: В КАКОМ ВИДЕ, КОГДА И КОМУ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКИ?

Ответ: результатом экспресс-диагностики является аналитический отчет, объем которого составляет 30–80 страниц (в зависимости от состояния предприятия). Отчет включает в себя общие и детальные выводы об имеющихся проблемах (рисках), а также рекомендации относительно их разрешения (минимизации). Отчет готовится в течение двух-трех недель и предоставляется руководителю предприятия.

Вопрос: В ЧЕМ СОСТОИТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКИ?

Ответ: основными преимуществами экспресс-диагностики по сравнению с другими диагностическими методиками являются:

1. **Незначительные финансовые и временные затраты**
2. **Высокая точность (90–95%) выводов**
3. **Возможность быстрой адаптации** диагностической анкеты к специфике деятельности и конкретным задачам стратегического или оперативного характера любого предприятия

Вопрос: ЧТО ДАЛЬШЕ ?...

Ответ: да, понятно, что экспресс-диагностика является лишь первым этапом пути «приведения» предприятия в желаемое состояние. Однако, наш опыт показывает, что возможность достичь этого состояния путем привлечения сторонних консультантов, проведения семинаров и чтения лекций «по предмету» является весьма призрачной. **Основные проблемы** предприятия, как правило, порождаются **рассогласованностью в действиях руководства, конфликтами** (причины которых кроются в различных профессиональных взглядах и личностных особенностях сотрудников), **неумением договариваться и вырабатывать единую позицию по наиболее важным вопросам.** И способы решить эти проблемы «максимально эффективно» есть! Наиболее действенным, на наш взгляд, из них является проведение имитационно-моделирующей игры.

ЧАСТЬ 2. КАК МАКСИМАЛЬНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПОТЕНЦИАЛ МЕНЕДЖЕРОВ КОМПАНИИ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ И ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ, ПЛАНОВ И РЕШЕНИЙ

(имитационно-моделирующая игра для начальников)

Вопрос: КАКОВА ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ ИГРЫ?

Ответ: главная цель игры состоит в том, чтобы менеджеры компании:

- приобрели навыки **рефлексивного анализа и управления ситуацией в компании:** умели различать интересы, просчитывать цели, быстро и адекватно понимать тексты и смыслы действий: свои и друг друга
- открыли и освоили **новые эффективные способы коммуникации** друг с другом и реально достигли согласованных решений в различных областях деятельности компании (при разработке программ, планов мероприятий и т.д.)
- стали **настоящей «командой»** единомышленников

Вопрос: И ЗА СЧЕТ ЧЕГО ЭТА ЦЕЛЬ ДОСТИГАЕТСЯ? В ЧЕМ СОСТОИТ СУТЬ ИГРОВОГО ЭФФЕКТА?

Ответ: данная цель достигается за счет применения специальных игровых методик², позволяющих:

- создать **атмосферу свободной дискуссии**, принципиально отличающуюся от атмосферы производственного совещания и освобождающую каждого участника от «давления авторитетов» и «рамок» его функциональных и должностных позиций
- «включить **на предельную мощность» профессиональный и личный потенциал** сотрудников
- стимулировать **коллективное творчество**
- «отточить» практическое использование **инструментов рефлексивного анализа и управления**, составляющих основу построения плодотворных коммуникаций между участниками игры (сотрудниками компании)

Вопрос: КАКОВ ЖЕ КОНКРЕТНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ИГРЫ?

Ответ: результатом игры будет выработанная самими участниками программа действий, направленных на:

- построение **стратегии** развития;
- оптимизацию **взаимодействия между подразделениями**;
- изменение **оргструктуры** и перераспределение функций;
- увеличение **мотивации** персонала;
- преодоление **конфликтных ситуаций**;
- развитие **корпоративной культуры**;
- **формирование команды** и др.

Программы и проекты, создаваемые **во время игры**, являются, как показывает опыт, **гораздо более эффективными**, чем те, которые «рождаются в тиши кабинетов». Игра позволяет избежать множества проблем, возникающих на стадии реализации разработанных планов: практически все они выявляются и находят способ решения во время игры³.

Вопрос: КАК ОРГАНИЗУЕТСЯ И ПРОВОДИТСЯ ИГРА?

Ответ⁴: В игре принимают участие 3–7 команд. Численность каждой команды составляет 5–7 человек. Команды формулируют задачи, решение которых необходимо для развития компании. Каждая команда организует своё взаимодействие с другими так, чтобы решить поставленную задачу. Для этого игроки обучаются рефлексивно управлять: просчиты-

² Щедровицкий Г. П. Организационно-деятельностная игра. Сборник текстов (2) / Из архива Г. П. Щедровицкого. Т. 9 (2). М., 2005.

³ www.metaconsultant.ru/node/14

⁴ www.media-kluch.ua

вать интересы, цели, позиции, понимать тексты и смыслы действий (свои и друг друга). Победителей в игре нет. Но очевидные преимущества имеет та команда, которая решает поставленную задачу наиболее эффективным образом: максимально результативно использует существующие, а также создает новые инструменты управления, наиболее адекватно оценивает ситуацию, в которой действует и т.д.

Имитационно-моделирующая игра — это игра. Как в любой игре, ее участники делают ходы, направленные на изменение позиций других участников, в соответствии со своими собственными целями. Особенностью этих игр является тот факт, что каждый играет «себя и собой». Никто не развешивает бирок с фиксацией статуса и позиции. Каждый участник игры волен предьявлять и позиционировать себя так, как считает нужным, а также принимать и реализовывать любые решения, направленные на достижение поставленных целей.

В игре используется две формы работы — групповая и пленарная (общейгровая). Общейгровая работа реализуется в формате пленумов, которые проходят 1—3 раза в день, а также методологических консультаций, ярмарок идей, открытого штаба и других организационных форм.

Продолжительность игры: 3—5—7 суток.

Литература

1. Ю. Ю. Екатеринославский, А. М. Медведева, С. А. Щенкова. Риски бизнеса. Диагностика, профилактика, управление. М.: Анкил, 2010.
2. А. М. Медведева. Управление рисками предприятий в системе сбалансированных показателей. М.: ИД «Наука», 2009.
3. Щедровицкий Г. П. Организационно-деятельностная игра. Сборник текстов (2) / Из архива Г. П. Щедровицкого. Т. 9 (2). М., 2005.
4. материалы с сайта www.metaconsultant.ru/node/14
5. материалы с сайта www.media-kluch.ua

Молчанова Л. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Белгородская государственная
сельскохозяйственная академия*

Современные подходы к определению и классификации финансового посредничества

***Аннотация.** В статье выявляются сущность и различия понятия «финансовое посредничество». Проводится анализ существующих подходов и обоснование авторских определений и классификаций системы финансового посредничества.*

***Ключевые слова:** финансовое посредничество, функции финансового посредничества, банковские и небанковские институты, классификация финансовых посредников.*

***The summary.** In article come to light essence and distinctions of concept «financial intermediary». The analysis of existing approaches and a substantiation of author's definitions and classifications of system of financial intermediary is carried out.*

***Key words:** financial intermediary, functions of financial intermediary, bank and not bank institutes, classification of financial intermediaries.*

Экономический рост невозможен без осуществления крупных инвестиционных проектов, требующих привлечения больших объемов финансирования в экономику страны. В современных условиях поиск ресурсов в процессе реализации инвестиций предполагает активное использование различных механизмов формирования и привлечения источников долгосрочного финансирования. Одним из них может быть механизм финансового посредничества.

Исследованию сущности финансового посредничества отводится одно из основных мест в современных экономических теориях. Проблемы развития института финансового посредничества и его роли в процессе реализации инвестиций поставлены в работах зарубежных В. В. Корнеева [4], В. В. Зимовца, С.П. Зубика [3], Ульяма Ф. Шарпа, Г. Д. Александра, Д. В. Бейли [13], Сильви де Куссерг [10] и других.

Однако институт финансового посредничества рассматривается, как правило, с точки зрения неоклассического подхода, предполагающего полную рациональность поведения, отсутствие оппортунизма и полноту знаний экономических агентов и приводящего к максимизации полезности, что мало соответствует действительности.

Систему финансового посредничества было бы целесообразнее рассматривать с точки зрения институционального подхода с учетом неполноты и асимметричности информации, ограниченной рациональности, оппортунистического поведения участников и трансакционных издержек. Отказ от идеальных моделей неоклассического подхода приводит к более эффективному анализу рынка.

В экономической мысли существует много определений сущности финансового посредничества и финансовых посредников. Анализ литературных источников позволил выделить несколько подходов к определению и классификации финансовых посредников.

В современной отечественной и зарубежной литературе финансовые посредники, как правило, рассматриваются как финансовые институты. Так, в украинском финансовом словаре финансовые посредники (Financial intermediaries) определяются как «совокупность финансовых учреждений (банки, страховые компании, кредитные союзы, пенсионные фонды и т.д.), чьи функции заключаются в аккумулировании средств граждан и юридических лиц и дальнейшем их предоставлении на коммерческих основах в распоряжение заемщиков».

Российский экономический словарь [11] трактует финансовое посредничество как — деятельность, при которой финансовые посредники получают капиталы у кредиторов и преобразуют их для удовлетворения потребностей заемщиков. Они приобретают капиталы, принимая депозиты и выпуская векселя, облигации и другие ценные бумаги, и используют эти капиталы, предоставляя авансовые ссуды и займы, покупая ценные бумаги. Принимая обязательства на свой счет, финансовые посредники идут на риск, имея своей конечной целью получение прибыли.

С данными определениями согласны и зарубежные авторы. Финансовые посредники рассматриваются, с их точки зрения, прежде всего как финансовые институты в виде банка, страховой компании, инвестиционного фонда и кредитного союза, аккумулирующие денежные средства населения и юридических лиц и вкладывающие их в экономику [2, 7–8, 11].

В некоторых литературных источниках часто встречается определение финансовых институтов, которое совпадает с определением финансовых посредников [3, 7, 11, 13]. Так, в финансовом словаре финансовый институт трактуется как финансовый посредник между кредиторами и заемщиками или между инвесторами и сберегательными учреждениями, действующими на договорной основе. В зарубежной научной литературе финансовые институты определяются как финансовые организации, привлекающие средства из открытых общественных источников для поме-

шения их в финансовые активы — кредиты, акции, облигации и другие инструменты финансового рынка.

Более уточняющее определение сущности финансового посредничества и финансовых посредников дают В. В. Зимовец и С. П. Зубик [3]. Они предлагают рассматривать сущность финансового посредничества в двух аспектах — узком и широком понимании. В узком понимании авторы рассматривают финансовое посредничество как систему опосредованного финансирования, заключающегося в привлечении финансовых ресурсов с целью их дальнейшего размещения в финансовые активы. В широком понимании, с их точки зрения, финансовое посредничество представляет собой любую профессиональную деятельность на финансовом рынке, включая коммерческую и комиссионную деятельность с ценными бумагами.

Исходя из того, что вышеизложенные определения носят упрощенный характер, наиболее заслуживающим внимание представляется трактование финансового посредничества и финансовых посредников, предложенное У. Ф. Шарпом, Г. Д. Александером и Д. В. Бейли [13]. Толкование финансового посредничества, которое приводится известными учеными-экономистами, содержит в себе более глубокое видение сущности этого понятия. По их мнению, «финансовые посредники, или финансовые институты, представляют собой организации, выпускающие финансовые обязательства (т.е. требования к себе) и продающие их в качестве активов за деньги. На полученные таким образом средства приобретаются финансовые активы других компаний».

У. Ф. Шарп, Г. Д. Александер и Д. В. Бейли уточняют главный отличительный признак деятельности финансовых посредников от прочих субъектов хозяйственной деятельности, который, по их мнению, содержится в левой части балансового отчета (активе). Они утверждают, что поскольку финансовые обязательства составляют правую часть (пассив) любых предприятий, «то ключевые отличия финансовых посредников от иных организаций заключается в содержании левой части отчета».

Такого же мнения придерживаются многие отечественные и зарубежные авторы. Например, украинские ученые, определяя особенность деятельности финансовых посредников, уточняют, что «в процессе своей деятельности, финансовые посредники создают новые требования и обязательства, которые становятся товаром на денежном рынке» [3, 5]. Л. Л. Кот рассматривает финансовых посредников, как производственное звено кредитного процесса в экономике, то есть как предприятия, которые производят собственный продукт, используя обязательства других субъектов кредитования. Ученые-экономисты делают акцент на том,

что именно процесс создания новых обязательств и их обмена на обязательства других субъектов хозяйствования составляет основу деятельности финансовых посредников и отличает их от других субъектов финансовой деятельности (например, дилеров или институтов доверительного управления), которые также способствуют переливу капитала между отраслями экономики, но не создают собственных финансовых обязательств.

Все вышеизложенные трактования рассматривают институт финансового посредничества с точки зрения неоклассической теории и исходят из его функции перемещения капитала в экономике. Рассматривая институт финансового посредничества в контексте институциональной экономической теории, можно выделить функцию снижения транзакционных издержек всех участников инвестиционного процесса. В данном случае, под транзакционными издержками принято понимать все затраты, связанные с осуществлением соглашений между агентами: издержки поиска и обработки информации, ведения переговоров, заключения контракта, защиты прав собственности, предотвращения оппортунизма, а также издержки защиты от претензий третьих лиц [6].

Отдавая должное существующим определениям, представляется целесообразным сформулировать уточняющее определение финансовых посредников с позиции институционального подхода, учитывающее многоаспектный характер их деятельности и реалии экономической жизни.

Финансовые посредники — это предприятия, основная деятельность которых заключается в аккумуляровании свободного денежного капитала населения и субъектов хозяйствования путем его приобретения в обмен на собственные обязательства и предоставлении этого капитала лицам, имеющим в них необходимость путем его продажи, способствующие снижению транзакционных издержек участников соглашения (рис. 1).

Ввиду сложности исследуемого процесса представляется целесообразным его классификация. Современные авторы классифицируют финансовых посредников по институциональному признаку — в основном, на банковские и небанковские институты.

Такая классификация принята и в экономической статистике.

Так, по утверждению Г. О. Партын и О. И. Тивончук, функцию перераспределения свободных финансовых ресурсов от потенциальных инвесторов к заемщикам выполняет финансово-кредитная система, разделяющаяся на две подсистемы — банковскую и парабанковскую. Каждая из этих подсистем представлена отдельными институтами Г. О. Партын и О. И. Тивончук рассматривают банковскую систему как совокупность банковских организаций — центрального банка и коммерческих банков. Парабанковская система, по их мнению, представлена небанковс-

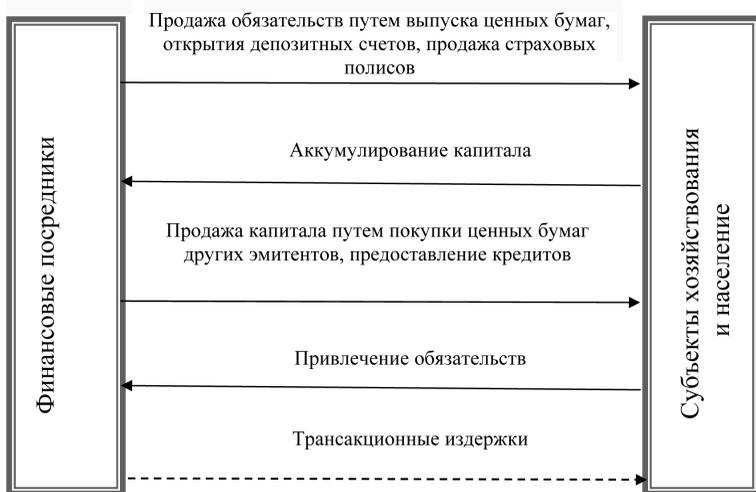


Рис. 1. Сущность и функции финансового посредничества

кими финансово-кредитными организациями (парабанками) – пенсионными и инвестиционными фондами, страховыми, финансовыми, факторинговыми и лизинговыми компаниями, брокерскими и дилерскими фирмами, почтово-сберегательными организациями.

Принципиальное отличие банков от парабанков состоит в том, что «небанковские финансово-кредитные организации, в отличие от банков, не эмитируют собственных долговых обязательств, а лишь собственные акции» [8].

С точки зрения разделения на банковские и небанковские, финансовых посредников рассматривают также И. В. Токмакова и В. В. Краснов. Тем не менее, они уточняют, что «такое разделение является сугубо условным, поскольку предопределяется не структурными особенностями обозначенных субъектов, а действующим в стране законодательством, ограничивающим осуществление банками операций на денежном рынке».

По мнению других авторов, финансовые посредники подразделяются на учреждения депозитного типа, договорные сберегательные учреждения, и инвестиционных посредников. К первым относят институты, привлекающие средства на депозиты и предоставляющие кредиты заемщикам. К ним принадлежат коммерческие банки, сберегательные институты и кредитные союзы. Ко второй группе финансовых посредников относят институты, осуществляющие долгосрочное накопление

капиталов физических и юридических лиц с целью осуществления выплат целевого назначения в их

пользу по истечении определенного времени. К ним принадлежат страховые компании и пенсионные фонды. К категории инвестиционных посредников относят организации, выпускающие собственные ценные бумаги (акции, инвестиционные паи), объединяя тем самым средства индивидуальных инвесторов и использующие полученные средства для инвестиций в ценные бумаги других эмитентов. К ним принадлежат институты совместного инвестирования – инвестиционные фонды и компании.

Несколько отличную от прочих и заслуживающую внимание классификацию предлагает Н. И. Версаль [1]. Он предлагает рассматривать финансовое посредничество как экономическое явление в двух его основных видах: посредничество в расчетах и посредничество в кредитовании, каждому из которых присущи «определены особые функции, соответствующие финансовым посредникам, а затем и финансовые инструменты». В предложенной Н. И. Версалем классификации финансовые посредники подразделяются не только по представляющим их институтам, но и по выполняемым ими функциям.

Такой подход представляется более широким. Тем не менее, автор в изложенной классификации относит к финансовым посредникам рейтинговые агентства – институты, выполняющие только информационную и консультативную функции. Несмотря на всю важность и необходимость реализации информационного направления в финансовом посредничестве, по определению рейтинговые агентства не могут быть финансовыми посредниками, поскольку основной деятельностью последних является аккумулирование свободного денежного капитала и трансформация его в экономику.

Исходя из того, что рейтинговые агентства производят и реализуют исключительно информационный продукт на финансовом рынке, их нельзя относить к финансовым посредникам. Тем не менее, по нашему мнению, учитывая, что информация, как и капитал, является фактором инвестирования, и, следовательно, продуктивным ресурсом, деятельность этих институтов связана с деятельностью финансовых посредников, и они являются важным информационным звеном в структуре системы финансового посредничества.

Схематично такую структуру можно изобразить следующим образом (рис. 2).

Исходя из вышесказанного, представляется целесообразным включить в структуру системы финансового посредничества институты, спе-



Рис. 2. Структура института финансового посредничества

циализирующиеся на сборе и обработке информации, необходимой для деятельности финансовых посредников при принятии решения об объекте инвестирования (рейтинговые агентства) и субъектах кредитного соглашения (бюро кредитных историй). В деятельности информационных посредников должны быть заинтересованы все участники финансового рынка, поскольку она приведет к снижению транзакционных издержек как поставщиков, так и потребителей капитала.

Реализация информационной функции финансовыми посредниками приводит, с одной стороны, к снижению стоимости трансформации капитала путем сокращения транзакционных издержек, с другой – к привлечению в инвестиционный процесс большего количества инвесторов, а также снижению рисков инвестирования. В целом это способствует активизации инвестиционного процесса и оптимальному распределению капитала в экономике.

Финансовые посредники выражают свою сущность через функции, являющиеся обязательными для всех видов финансовых посредников. Реализация этих функций финансовыми посредниками призвана вести к росту объемов, оптимальной структуре и снижению стоимости инвестиций в экономике. Анализ литературных источников позволил выделить следующие функции системы финансового посредничества [1].

Главной и первостепенной функцией финансового посредничества принято считать функцию перераспределения свободных финансовых ресурсов в экономике.

Под ней понимается оптимальное распределение финансовых ресурсов между отраслями экономики путем аккумуляирования средств индивидуальных инвесторов (поставщиков капитала), их трансформа-

ции и перемещения к потребителям капитала. Реализация этой функции способствует преобразованию небольших по размеру и краткосрочных вкладов отдельных участников в капитал для долгосрочного финансирования крупных инвестиционных проектов. Это приводит к росту объемов инвестиций и переориентации капитала из традиционных сфер в новые, что способствует структурному изменению и инновационному развитию экономики.

Кроме того, система финансового посредничества в экономике призвана выполнять функции снижения транзакционных издержек участников инвестиционного процесса:

- перераспределение и снижение рисков инвестирования путем диверсификации активов;
- повышение ликвидности инвестиционных ресурсов путем профессионального управления активами;
- сбалансирование спроса и предложения на финансовом рынке путем приведения активов и обязательств в соответствии с потребностями экономики;
- снижение затрат на осуществление операций с активами;
- управление рисками инвестирования путем контроля и мониторинга;
- уменьшение асимметричности информации на финансовом рынке.

Обобщение результатов исследования, представленное на рисунке 3, позволило выделить общие и специфические функции системы финансового посредничества, реализация которых определяет классификацию финансовых институтов и их роль в экономике.

Таким образом, анализ подходов ученых-экономистов к определению и классификации системы финансового посредничества позволил сделать следующие выводы и предложения.

Результаты анализа литературных источников выявили отождествление авторами финансовых посредников с финансовыми институтами. Большинство определений системы финансового посредничества сводится к представляющим ее институтам, а классификации финансовых посредников – к разделению на банковские и небанковские организации. Такой подход рассматривает финансовых посредников только как совокупность субъектов, выполняющих определенные функции, но не отображает сущности финансового посредничества как экономической категории.

Классификация финансовых посредников, предложенная автором, рассматривает финансовых посредников не только по институциональ-

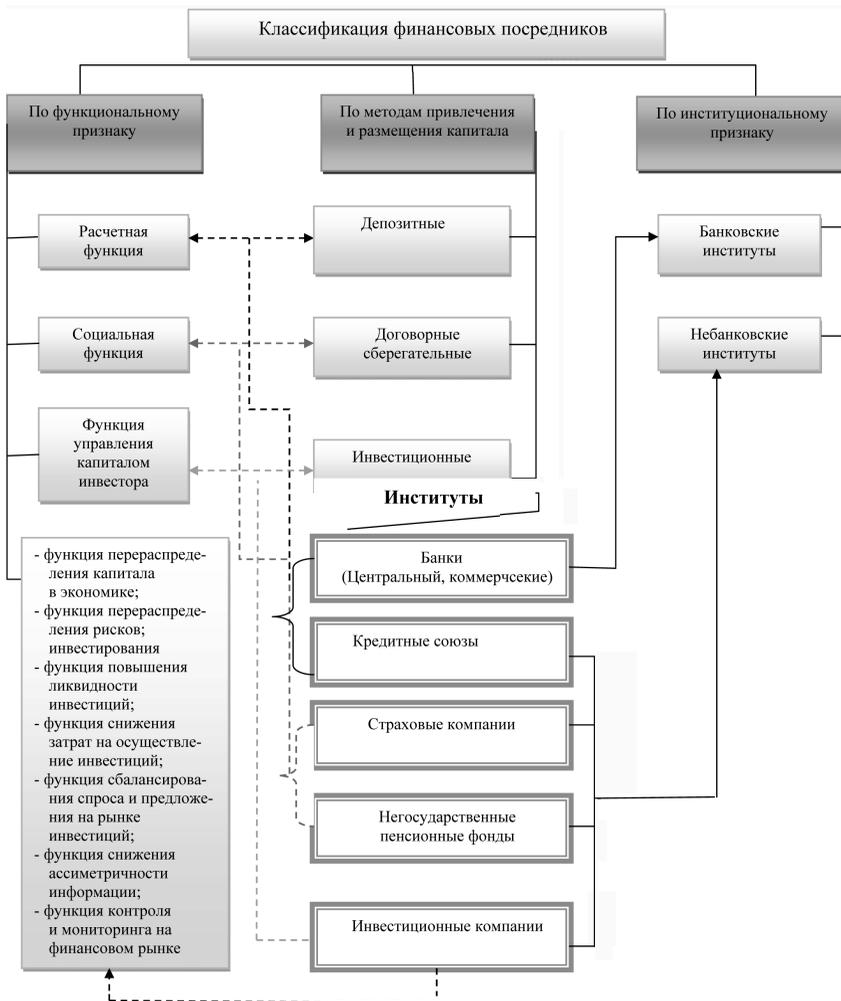


Рис. 3. Классификация финансовых посредников с учетом выполняемых ими функций

ному признаку, но и с учетом выполняемых ими функций. Аналогичный подход применяется и французским ученым-экономистом Сильви де Куссерг, по мнению которой систему финансового посредничества «правильнее рассматривать с точки зрения ее функций, чем с точки зрения входящих в нее институтов, так как функции более стабильны в отличие от институтов, которые меняются под влиянием конкуренции или финансовых инноваций» [10].

В структуру системы финансового посредничества было бы целесообразно включить институты, специализирующиеся на сборе и обработке информации (информационных посредников), в эффективной деятельности которых заинтересованы все участники финансового рынка, поскольку она приведет к снижению асимметричности информации и транзакционных издержек, как поставщиков, так и потребителей капитала.

Литература

1. Версаль Н.І. Фінансове посередництво в Україні: теоретичні та практичні аспекти / Н.І. Версаль // Фінанси України. 2005. № 9. С. 99–108.
2. Вечканов Г.С. Микро- и макроэкономика: энциклопедический словарь / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. СПб.: Лань, 2001. С. 65
3. Зимовець В.В. Фінансове посередництво: навч. посіб. / В.В. Зимовець, С.П. Зубик. К.: КНЕУ, 2004.
4. Корнеев В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку: моногр. / В.В. Корнеев. К.: Основа, 2007.
5. Матюшин А.В. Институциональное обеспечение банковского кредитования промышленных инвестиций: научный доклад / А.В. Матюшин, И.В. Анненков; Национальная академия наук Украины Институт экономики промышленности. Донецк, 2006.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. М.: ИНФРА-М, 2005.
7. Организация, управление и планирование экономики // Экономика и управление в зарубежных странах: информ. бюл. ВИНИТИ. 2003. № 7. С. 23–29.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2002.
9. Рубцов Б.Б. Эволюция институтов финансового рынка [Электронный ресурс] / Б.Б. Рубцов // Финансовые институты и экономическое развитие. М.: ИМЭМО РАН, 2006. Режим доступа: www.markin.ru.
10. С. де Куссерг. Новые подходы к теории финансового посредничества и банковская стратегия [Электронный ресурс] / С. де Куссерг, Л.Н. Красавина. Режим доступа: [www.vestnik.fa.ru/1\(17\)2001](http://www.vestnik.fa.ru/1(17)2001).
11. Служба тематических толковых словарей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.glossary.ru>.
12. Туруев И.Б. Финансовые посредники США в условиях нестабильности фондового рынка / И.Б. Туруев // США – Канада: экономика, политика, культура. 2003. № 3. С. 17–32.
13. Шарп У.Ф. Инвестиции / У.Ф. Шарп, Г.Д. Александер, Д.В. Бейли. М.: ИНФРА-М, 2006.

Нечаев А. С.

*доктор экономических наук, профессор,
Иркутский государственный
технический университета*

Гаврилова Ж. Л.

*кандидат экономических наук, доцент,
Иркутский государственный
технический университета*

Финансы предприятия как основа возрождения инноваций

Аннотация. В данной статье раскрывается существующая ситуация в области финансирования инновационных проектов, как за счет внешних источников, так и за счет внутренних источников предприятия. Указывается основная проблема замедления темпов инновационного развития нашей страны, в результате недостатка средств при финансировании государством или полного их отсутствия на примере станкостроительной отрасли.

Ключевые слова. Инновационный проект, источники финансирования, промышленность, оборудование, экономический эффект.

The summary. In this article the current situation in the financing of innovative projects, both from external sources or from internal sources of the enterprise. Indicated the main problem slowing development of innovation in our country, as a result of lack of funds for financing the state or their complete absence from the example of machine-building industry.

Key words. Innovative project, funding sources, production equipment, the economic effect.

Создание инновационной экономики является стратегическим направлением развития нашей страны в первой половине XXI века.

Комплексная гибкая автоматизация с широким применением информационных технологий и компьютеризированных систем является сердцевинной инновационной экономики.

Научно-технический эффект нововведений заключается в развитии различных отраслей науки, техники и технологии (при создании материальных инноваций). Научные знания являются базой реализуемых инновационных процессов. Научно-технические показатели внедренного нововведения отражают коммерческую значимость осуществленных научных исследований.

Экономический эффект инноваций выражается в ускорении хозяйственных процессов, сокращении затрат на производство продукции и предоставление услуг. Экономическая эффективность нововведения зависит от масштабов использования и степени его диффузии в различных отраслях экономики. Высокий экономический результат новшества стимулирует дальнейшее развитие инновационной деятельности, укрепляет конкурентные позиции фирмы на рынке.

С целью сохранения своих позиций на рынке и обеспечения высокой конкурентоспособности товаров компании создают высокотехнологичную, наукоемкую продукцию, формируя новые рынки сбыта. Высокий рыночный спрос на новинки определяет характер современного производства в промышленно развитых странах, особенностью которого является выпуск товаров с коротким жизненным циклом (например, электронное оборудование морально устаревает через год). В результате ускорения инновационных процессов изделия могут устареть, едва поступив на рынок. При этом возникает двойной негативный эффект: экономический — затраты по созданию инновации, не компенсированные доходами, и экологический — использование природных ресурсов и дополнительные отходы производства.

Элементами системы финансирования инновационной деятельности являются:

- источники инвестиционных ресурсов;
- механизм накопления финансовых средств и их инвестирование в инновационные проекты;
- механизм управления инвестиционными ресурсами для обеспечения их эффективного использования и возвратности заемного капитала.

Финансы предприятия отражают в денежной форме экономические отношения, связанные с формированием и распределением денежных доходов и накоплений у хозяйствующих субъектов и их использованием при выполнении обязательств перед финансово-банковской системой и финансировании затрат по расширенному воспроизводству, социальному обеспечению и материальному стимулированию работающих. Эти отношения возникают в процессе кругооборота основных и оборотных средств, производства и реализации продукции, создания и расходования фондов денежных ресурсов.

Источниками финансирования инновационных проектов, осуществляемых юридическим лицом, являются:

- **собственные средства предприятия** (реинвестируемая часть прибыли, амортизационные отчисления, страховые суммы по воз-

мещению убытков, средства от реализации нематериальных активов);

- **привлеченные средства** (выпуск акций и других ценных бумаг, взносы, пожертвования, средства, предоставляемые на безвозвратной основе);
- **заемные средства** (бюджетные, коммерческие, банковские кредиты).

Существуют следующие **формы финансирования** инновационной деятельности:

Государственное финансирование. Из средств госбюджетов различных уровней и специализированных государственных фондов финансируются направления инновационной деятельности, имеющие приоритетное значение. Предоставление бюджетных средств осуществляется в формах:

- а) финансирования федеральных целевых инновационных программ;
- б) финансового обеспечения перспективных инновационных проектов на конкурсной основе.

К числу приоритетов государственной инновационной политики РФ относятся федеральные целевые программы: «Национальная технологическая база», «Развитие электронной техники в РФ», «Развитие гражданской авиационной техники», «Информатизация РФ», «Технологии двойного назначения», «Развитие промышленной биотехнологии», «Реструктуризация и конверсия оборонной промышленности» и пр.

К инновационным программам, на осуществление которых предполагается получение государственной финансовой поддержки, предъявляются следующие требования:

- право на участие в конкурсном отборе имеют инновационные проекты, направленные на развитие перспективных (развивающихся) отраслей экономики, при условии их частичного финансирования (не менее 20% от суммы, необходимой для реализации проекта) из собственных средств компании;
- срок окупаемости не должен превышать установленных нормативов (как правило, 2 года);
- государственное финансирование инновационных программ, прошедших конкурсный отбор, может осуществляться за счет средств федерального бюджета, выделяемых на возвратной основе, либо на условиях предоставления части акций хозяйствующего субъекта в государственную собственность;
- инновационные программы, предоставляемые на конкурс, должны иметь положительные заключения государственной экологической экспертизы, государственной ведомственной или независимой экспертизы.

Акционерное финансирование. Данная форма доступна для предприятий, организованных в форме закрытого или открытого акционерного общества; позволяет аккумулировать крупные финансовые ресурсы путем размещения акций среди неограниченного круга инвесторов (заем денег у покупателей акций на неопределенное время) для осуществления перспективных инновационных проектов. Посредством эмиссии ценных бумаг производится замена инвестиционного кредита рыночными долговыми обязательствами, что способствует оптимизации структуры финансовых ресурсов, инвестируемых в инновационный проект [1].

Для определения номинальной суммы эмиссии ценных бумаг используют следующие показатели:

- объем финансовых ресурсов, необходимых для реализации
- инновационного проекта;
- ожидаемый прирост капитала и размер дивидендов по акциям;
- величина денежных поступлений, которую рассчитывает получить эмитент при размещении акций.

Банковские кредиты. Коммерческие банки финансируют инновационные проекты, обладающие реальными сроками окупаемости (срок окупаемости меньше срока реализации проекта), имеющими источники возврата предоставляемых финансовых средств, обеспечивающие значительный прирост инвестируемого капитала.

Банковский кредит предоставляется на определенный срок под проценты, размер которых зависит от срока займа, величины риска по проекту, характеристик заемщика и пр.

Процентная ставка может определяться исходя из базисной ставки, на которую ориентируются инвестиционные банки.

В мировой практике используются базисные ставки ЛИБОР, ЛИБИД, ФИБОР.

1. ЛИБОР (*London Interbank Offered Rate — LIBOR*) — ставка предложения на межбанковском депозитном рынке в Лондоне. Ежедневно рассчитывается как среднеарифметическая ставка из группы индивидуальных ставок крупнейших лондонских банков.

2. ЛИБИД (*London Interbank Bid Rate — LIBID*) — ставка спроса, рассчитывается как среднеарифметическая ставка покупателей.

3. ФИБОР (*Frankfurt Interbank Offered Rate — FIBOR*) — ставка предложения на межбанковском рынке во Франкфурте.

В российской практике с 1994 г. используются ставки МИБОР, МИБИД, МИАКР.

1. МИБОР (*Moscow Interbank Offered Rate — MIBOR*) — ставка размещения, определяемая как усредненная ставка по межбанковским кре-

дителям, которые предоставляются контрагентам крупнейшими российскими банками.

2. МИБИД (*Moscow Interbank Bid Rate — MIBID*) — объявленная ставка привлечения, определяемая как усредненная величина объявленных ставок по межбанковским кредитам, которые предлагают купить крупнейшие российские банки.

3. МИАКР (*Moscow Interbank Actual Credit Rate — MIACR*) — средняя фактическая ставка межбанковского кредита в группе крупнейших российских банков.

Венчурное финансирование. Венчурное финансирование осуществляется фондами риска капитала путем предоставления денежных ресурсов на беспроцентной основе без гарантий их возврата.

Деятельность венчурных фондов по финансированию инновационных проектов обладает рядом характерных особенностей, что отличает их от традиционных инвестиционных фондов:

1) риско-инвесторы готовы к потере своего капитала (не требуют залоговых гарантий возврата предоставленных средств);

2) «риско-капитал» предоставляется на длительный срок (5–7 лет) без права его изъятия;

3) «риско-капитал» размещается только в форме акционерного капитала.

Риск венчурных инвесторов велик, однако в случае удачи он компенсируется сверхприбылью. Статистика показывает, что в 15% случаев венчурный капитал полностью теряется, в 25% — риско-фирмы терпят убытки в течение большего срока, чем планировалось, в 30% — получают умеренные прибыли и в 30% — сверхприбыли (превышение «риско-капитала» в 30–200 раз).

Финансовый лизинг — процедура привлечения заемных средств в виде долгосрочного кредита, предоставляемого в натуральной форме и погашаемого в рассрочку.

При осуществлении финансового лизинга лизингодатель обязуется приобрести указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать его лизингополучателю на определенный срок во временное владение и пользование. Срок действия договора по финансовому лизингу больше или равен сроку полной амортизации предмета лизинга. После завершения срока действия договора предмет лизинга может быть передан в собственность лизингополучателю при условии полной выплаты сумм по договору лизинга.

Данная процедура позволяет, с одной стороны, осуществлять реализацию дорогостоящего оборудования большему количеству пользова-

телей, с другой стороны, сократить единовременные затраты арендополучателей, связанных с приобретением капиталоемкой продукции.

Форфейтинг является операцией по трансформации коммерческого кредита в банковский. Суть операции заключается в следующем.

Покупатель, не располагающий на момент заключения сделки требуемой суммой финансовых ресурсов, выписывает продавцу комплект векселей на сумму, равную стоимости объекта сделки и процентов за отсрочку платежа, т. е. за предоставление коммерческого кредита.

Продавец учитывает полученные векселя в банке с формулировкой «без права оборота на себя», что освобождает его от имущественной ответственности в случае неплатежеспособности векселедателя. По учтенным платежам продавец получает деньги в банке. В результате коммерческий кредит предоставляет не продавец, а банк, согласившийся учесть векселя и принявший на себя кредитный риск, т. е. коммерческий кредит трансформируется в банковский. Величина кредитного риска, зависящая от надежности векселедателя, влияет на ставку дисконта, по которой учитываются векселя банком. Кредитование по схеме форфейтинга является среднесрочным (от 1 года до 7 лет) [1].

Смешанное финансирование. Осуществляется путем привлечения финансовых средств, необходимых для реализации инновационных проектов.

Хозяйственная практика показывает, что размер предприятия в целом не влияет на эффективность инновационного процесса. Как крупные, так и мелкие предприятия обладают специфическими преимуществами, которые проявляются в конкретной ситуации. Преимущества крупных предприятий:

- наличие больших материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов для осуществления дорогостоящих нововведений;
- возможность проведения многоцелевых исследований, при которых объединяются усилия специалистов в различных областях знаний;
- возможность параллельной разработки нескольких нововведений и выбора оптимального варианта из нескольких разрабатываемых;
- меньшая вероятность банкротств в случае неудачи некоторых инноваций.

Роль мелких предприятий в разработке инноваций также велика, когда нововведения не требуют значительных ресурсов. Преимущества мелких предприятий:

- возможность быстрого переключения на оригинальные работы, мобильность и нетрадиционные подходы;

- возможность деятельности в тех областях, где крупным предприятиям результаты представляются неперспективными, ограниченными или слишком рискованными при незначительных масштабах прибыли в случае успеха.

Можно выделить целый комплекс положительных тенденций, которые должны в текущем году активно внедряться всеми предприятиями.

1. Ведущие предприятия станкоинструментальной отрасли идут в направлении резкого повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции с ориентацией на инновационный путь развития. Подтверждением этого является:

- увеличение удельного веса современного оборудования в структуре выпускаемой продукции: 138% – ЧПУ, 121% – ОЦ;
- на предприятиях формируются 2–3–5-летние планы НИОКР и создания новой техники;
- идет внедрение информационных технологий, особенно в конструкторско-технологическом проектировании. Внедряется блочно-модульный принцип создания конструкции оборудования [2].

2. В течение последних пяти лет на предприятиях активно идет реструктуризация имущественных комплексов. На базе технологически замкнутых структур создаются самостоятельные предприятия, идет освобождение от непрофильных активов, реализуются неиспользуемые основные фонды. Все эти меры снижают себестоимость выпускаемой продукции.

В перспективе предприятия должны приходиться к такому принципу организации производства, что будут представлять из себя преимущественно сборочные заводы с механической обработкой только определяющих деталей узлов и ноу-хау в конструкторских разработках. Все остальное – поставка по кооперации. Только при такой организации в перспективе можно быстро производить современное оборудование.

3. Организация выпуска технически сложной продукции, отличающейся от основной специализации предприятий, но пользующейся повышенным спросом у потребителей. Примеры:

- ОАО «Станкоагрегат» – сложнейшее оборудование для разоружения химических боеприпасов, мусоросортировочные, снегоплавильные комплексы;
- ОАО «Тяжпрессмаш» – 250 наименований изделий для нефтяной и газовой отрасли;
- ОАО «Сиблитмаш» – освоение изделий для коксохимической промышленности [2].

Из вышесказанного следует, что важнейшей отраслевой проблемой формирования и развития инновационной экономики является решение научно-методических и организационно-технологических вопросов, связанных с разработкой, созданием и освоением автоматизированных интегрированных проектно-производственных систем, осуществляющих в автоматизированном режиме сквозной цикл и объединяющих в одной системе инновационно направленные научно-исследовательские, финансирование инновационных проектов, опытно-конструкторские работы, процессы технологической подготовки и планирования производства, направленные, в конечном итоге, на создание инновационной продукции.

Литература

1. Василевская И.В. Инновационный менеджмент. М.: Изд-во «Инфра-М», «РИОР». 2005 г. http://www.cfin.ru/management/strategy/change/innovative_projects.shtml
2. Мария Роговая. Возможности ассоциаций // Технологии и производство. Диалог у окна. — <http://www.sibai.ru/content/view/459/573/>

Никонов В. О.

аспирант,
Российская Академия предпринимательства

Зарубежная практика реструктуризации электроэнергетических компаний

***Аннотация.** В статье рассматривается опыт зарубежных стран по реструктуризации электроэнергетического комплекса.*

***Ключевые слова:** реструктуризация, научно-технический прогресс, электроэнергетическая компания, электроэнергетика.*

***The summary.** The article devoted to the experience of the foreign countries in restructuring of the electric-power industry.*

***Key words:** restructuring, scientific-technical progress, power supplier, electric-power industry.*

Мировые тенденции научно-технического, экономического и социального прогресса требуют от промышленных предприятий электроэнергетики решения ряда экономических и инвестиционных проблем, начиная от источников ресурсов и кончая оптимизацией балансов мощностей по их технологическим составляющим. При этом, как правило, наиболее серьезные и фундаментальные преобразования относятся к структуре предприятий и реализуемых в них бизнес-процессов. Для мировой электроэнергетики изменения качества внешней и в определенной мере внутренней среды деятельности предприятий, происшедшие в последней четверти XX столетия, сопряжены с факторами:

- обостряющегося экологического и энергетического кризиса;
- глобализации экономических связей и отношений;
- растущими требованиями потребителей к качеству и цене электроэнергетического обслуживания;
- открывшихся в результате становления и развития межрегиональных и общенациональных электроэнергетических систем возможностей демонополизации электроэнергообслуживания.

Все указанные факторы послужили, на наш взгляд, причиной начала и осуществления реструктуризационных процессов в большинстве рыночноориентированных стран мирового сообщества.

Имеющиеся страновые различия в моделях реструктуризации в значительной мере, на наш взгляд, обусловлены: во-первых, фактором принадлежности (формы собственности) промышленных предприятий электроэнергетики на момент начала реструктуризационных мероприятий и перспектив ее изменения в направлении приватизации; во-вторых, наличием или отсутствием единой сети общенационального масштаба (США); в-третьих, сложившейся национальной практикой участия государства в макрорегулировании экономических процессов (Япония, Франция).

Вместе с тем имеющиеся различия не отрицают общего вектора закономерных преобразований — оптимального использования рыночных механизмов жизнедеятельности промышленных предприятий электроэнергетики в целях достижения стратегической устойчивости их функционирования и развития как важнейшей инфраструктурной составляющей национального хозяйства в целом. Во всех случаях реструктуризации подвергалась электроэнергетика макро-, мезо- и микроуровня.

Анализ современной зарубежной практики реструктуризации промышленных предприятий электроэнергетики позволяет сделать вывод если не о закономерности, то по крайней мере об отчетливо выраженной тенденции ее перманентной реструктуризации и привнесения в систему функционирования и развития конкурентно-рыночных механизмов.

Целью реструктуризации промышленных предприятий электроэнергетики на макроуровне, проводимой в 1990-е годы в ряде стран, служит формирование возможностей для снижения энергозатрат в национальной экономике путем активизации конкуренции на рынке электроэнергии. Эти изменения коснулись государственного регулирования, структуры отрасли и собственности. В некоторых странах была проведена полная или частичная приватизация: снижена доля государственной собственности в отрасли и значительно ограничено влияние правительства на управление отраслью, как на региональном, так и на общенациональном уровне. Распределение начала реструктуризационных процессов в электроэнергетике по годам представлено на рисунке.

Изменения в области регулирования отрасли со стороны государства привели в конечном итоге к уменьшению степени вмешательства государства и устранению монополизма в отрасли. Реформы включали ослабление контроля над ценами и тарифами, снижение дотаций. Структурные изменения характеризуются в основном отделением выработки электроэнергии от ее транспортировки, распределения, сбыта, а также тем, что правительство берет на себя обязательство добиться гарантий участия любых предприятий электроэнергетики в этих видах

Однако уже и в данном случае существенно ограничиваются права предприятий в отношении развития их собственных генерирующих источников по мере роста спроса. Если возникает необходимость ввода новых генерирующих мощностей, то компании обязаны проводить инвестиционные аукционы под контролем органов государственного регулирования по заранее установленным правилам. К аукционам допускаются любые инвестиционные заявки (включая и программы энергосбережения, замещающие планируемый прирост спроса). Победителю аукциона гарантируется заключение долгосрочного контракта на покупку электрической энергии с региональной монополией.

Нацеленность на сохранение преимуществ, присущих вертикально-интегрированным структурам в энергетике, при некотором повышении эффективности инвестиционного процесса за счет расширения состава инвестиционных проектов и состоятельности при их отборе является несомненным преимуществом данной модели.

Вместе с тем, несмотря на то, что в такой ситуации в известной мере стимулируются конкурентный отбор инвестиционных проектов и создание независимых производителей электроэнергии, не возникает конкуренции в сфере генерации и поставок электроэнергии. У независимых производителей фактически отсутствуют мотивы борьбы за право быть включенными в график нагрузки или за договора с потребителями электроэнергии. Большая доля инвестиционного риска в ходе внедрения независимых производителей на энергетический рынок перекладывается на электроэнергетическую компанию и ее потребителей.

Вторая модель реструктуризации промышленных предприятий электроэнергетики, как замечают А. А. Макаров и И. С. Сорокин, является логическим развитием первой за счет обязательств монопольной электроэнергетической компании обеспечивать услуги по передаче электроэнергии и мощности через свои сети для любых внешних поставщиков (включая соседние компании и независимых производителей), заключивших договор на электроснабжение оптовых покупателей в зоне обслуживания данной региональной монополии. При этом от электроэнергетического предприятия, помимо услуг по передаче, обеспечиваемых в пределах существующих технических возможностей на не дискриминационной основе и на оговоренных условиях, может потребоваться расширение пропускных способностей своих сетей.

В данной ситуации формируются предпосылки для наличия реальной конкуренции в сфере производства электроэнергии. Помимо оптовых покупателей возможен доступ к сети и крупных конечных потребителей электроэнергии, которым также предоставляется право выхода из

зоны обслуживания местной энергоснабжающей компании. Подобного рода модель организации электроэнергетического хозяйства используется в настоящее время во многих штатах США, где в 1992 г. принят ЕРАСТ (Energy Policy Act – Акт в области энергетической политики), который расширил рынок за счет свободных оптовых производителей.

Отмечая несомненные достоинства данной модели, которые обеспечивают наличие конкурентной борьбы за покупателей, имеющих право доступа к сетям промышленных предприятий электроэнергетики, что, несомненно, служит стимулом повышения эффективности хозяйственной деятельности последних, следует обращать внимание и на ее определенную логическую незавершенность. Кроме того, транспортная сеть продолжает сохранять свою принадлежность крупнейшим компаниям. В результате реструктуризации возникают некоторые сложности, так как с ростом числа сторонних производителей, с ростом спроса на транспортные услуги появляется проблема ответственности за надежность электроснабжения этими компаниями.

Указанные аргументы свидетельствуют о незавершенности двух первых анализируемых А. А. Макаровым и И. С. Сорокиным моделей, а точнее, о попытках монополизации промышленных предприятий электроэнергетики и внедрения конкурентных механизмов в процесс их функционирования и развития.

Причины незавершенности указанных моделей кроются, на наш взгляд, в структуре собственности на рынках энергоснабжения к моменту начала реструктуризационных действий.

Так, в США в 1989 г. на долю государственных электроэнергетических компаний приходилось 18,6% установленной мощности всех электростанций в стране. Доля частных лицензионных электроэнергетических компаний составляла 74,6%, сельских кооперативов по производству электроэнергии – 3,7%, электростанций промышленных предприятий – 3,1%⁴.

Национальная энергосеть принадлежала и эксплуатировалась электроэнергетическими компаниями; 166 компаний владели магистральными ЛЭП. Доступ к транспортным сетям имел только владелец. Свободных продавцов и брокеров не существовало.

В таких условиях целью реструктуризации промышленных предприятий электроэнергетики США на ее первом этапе была необходимость гарантировать большую свободу доступа к передающей сети. Иначе го-

⁴ Мастепанов А. М., Гринкевич Р. Н., Афанасьев С. Д. Государство и рынок// Энергия: экономика, техника, экология. 1990. № 9. С. 24.

вора, для США характерно постепенное дерегулирование. Усиление конкуренции в производстве происходило за счет роста числа сторонних производителей, которые в 1995 г. дали 60% прироста производства, а за последние 5 лет увеличили его на 115%.

В результате осуществления первого этапа реструктуризации в отрасли возникли следующие проблемы:

- возрастающий риск работы на рынке для компаний;
- более высокая норма процента;
- конфликт между правительствами штатов и федеральным;
- многочисленность владельцев и пользователей транспортной сети и др.

В рамках третьей модели реструктуризации экономической деятельности промышленных предприятий электроэнергетики осуществляется полная вертикальная дезинтеграция производства электроэнергии и организация конкуренции в сфере производства электроэнергии и в энергоснабжении потребителей, что является целью конечного этапа реструктуризации электроэнергетики страны, для которой исторически присуще многообразие форм собственности и хозяйствования.

По такой схеме и направлениям осуществлялась и, очевидно, будет осуществляться в дальнейшем реструктуризация отрасли и в других странах с более или менее идентичной США, т.е. плюралистической, структурой собственности в отрасли (ФРГ, Япония и др.).

Так, в ФРГ с введением «Закона против ограничений конкуренции» значительно изменилась сфера деятельности федеральных энергоснабжающих акционерных компаний и их конкуренции в сфере объединенных линий электропередач (энергосистем).

Что касается современной электроэнергетики Японии, то она включает 10 главных энергоснабжающих компаний и оптовых энергокомпаний. Это частные вертикально интегрированные компании, занимающиеся процессом выработки, передачи и распределения энергии в пределах собственной зоны обслуживания потребителей. Все они имеют статус частных юридических лиц (держателями акций этих компаний могут быть и индивидуальные акционеры), но регулируются государством на уровне производства, распределения и потребления энергии на основании специального «Закона об электроэнергетической промышленности» (1964 г.), формулирующего основную цель государственной политики: обеспечение стабильного предложения дешевой электроэнергии.

Указанным энергокомпаниям продают электроэнергию оптовые энергокомпании, которые включают: The Electric Power Development Co., Ltd (EPDC) – Корпорация развития электроэнергетики; The Japan

Atomic Power Co., Ltd. (JAPC) – Корпорация атомной энергетики; 34 муниципальных станции (преимущественно ГЭС) и 20 генерирующих компаний. Специальные энергокомпании снабжают электроэнергией определенных потребителей.

В 1995 г. с внесением поправок в «Закон об электроэнергетической промышленности» в целях защиты интересов потребителей электроэнергии, обеспечения развития электроэнергетики и энергетической безопасности общества, началась реформа системы регулирования. Цель реформы – обеспечение возможности доступа независимых производителей электроэнергии к областям выработки электроэнергии и введение системы специальной электроэнергетической деятельности, разрешающей розничную поставку электроэнергии определенным потребителям, расположенным в определенной местности в пределах зоны электроснабжения традиционных компаний электроэнергетики⁵.

Что касается стран с монопольной национализированной системой электроэнергетики, то здесь реструктуризация прежде всего сопряжена с разгосударствлением отрасли и большими возможностями маневра для правительств миновать промежуточные этапы реформирования, которые, на наш взгляд, объективно обусловлены фактором наличия многообразия форм собственности и хозяйствования, как это имеет место в электроэнергетике США.

Иные тенденции наблюдались в электроэнергетике подавляющего большинства стран Западной Европы, Южной Америки, а также Канады, Австралии и Новой Зеландии, приступивших в 90-е годы к активной реструктуризации отрасли. Здесь превалировала монопольная национализированная система электроэнергетики.

В Норвегии 99% установленных мощностей принадлежат ГЭС, оставшиеся – ТЭС на нефти и газе. Большая часть мощностей частично или полностью принадлежит государству. Новое законодательство в энергосекторе вступило в силу в 1991 г. В рамках нового закона об энергетике конкуренция рассматривалась как один из основных инструментов достижения надежности и эффективности энергоснабжения. Государственная компания Statkraft была разделена на отдельные компании, осуществляющие производство, транспортировку, сбыт, но не была приватизирована.

Реформы не коснулись достаточно раздробленной муниципальной и государственной собственности в области сбыта.

⁵ См.: Электроэнергетика Японии. М: РАО «ЕЭС России», 2008.

В результате реформ Statkraft SF, выделенная из Statkraft как производящая компания, удержала все станции, владеет 40% мощностей ГЭС и производит 30% электроэнергии. Второй по величине компанией-производителем является Hydro Energy (10% производства), дочернее предприятие компании Norsk Hydro, крупнейшего промышленного конечного пользователя электроэнергии. Множество других менее крупных предприятий генерируют 60% электроэнергии. Большая их часть принадлежит муниципалитетам.

Компания Statnett SF, созданная в 1992 г. путем выделения из Statkraft в качестве национальной сетевой компании и оператора энергосистемы, принадлежит государству, отвечает за планирование, развитие и работу Главной энергосистемы (Main Grid), обеспечивает равный доступ к сетям для всех участников рынка, надежность работы системы, эффективную организацию оптового рынка и продажу стандартных контрактов, менеджмент краткосрочной торговли с зарубежными странами. Ей принадлежит 80% Main Grid.

Statnett Markett AS была создана для управления рынком; большая часть сбытовых компаний принадлежит муниципалитетам. Около 100 из 200 сбытовых компаний также владеют генерирующими мощностями⁶.

В Англии и Уэльсе приватизация и акционирование электроэнергетики были проведены в марте 1990 г., в результате чего были созданы:

- две частные генерирующие энергокомпании (ГЭК) – National Power мощностью 27 ГВт и PowerGen мощностью 19 ГВт;
- одна государственная атомная ГЭК – Nuclear Electric мощностью 9 ГВт, которая включала 8 АЭС и оставалась государственной до 1996 г., когда была приватизирована под наименованием British Energy.

Национальной сетевой компании (National Grid Company – NGC) были переданы основные электрические сети напряжением 275–400 кВ и линии электропередачи (ЛЭП) связей с Шотландией и Францией, а также 2 ГАЭС мощностью 2 тыс. МВт. Первоначально национальная сеть электропередачи принадлежала 12 региональным сбытовым компаниям. В 1995 г. она стала независимой.

Были приватизированы 12 территориальных управлений, система сбыта разделена на 12 региональных электроснабжающих компаний. Впоследствии эти 12 компаний подверглись слияниям и поглощениям, вследствие чего вертикальная интеграция усилилась. В результате была

⁶ Раппопорт А.Н. Реструктуризация российской электроэнергетики. М.: Экономика, 2005.

осуществлена трансформация электроэнергетики в четыре отдельные подотрасли: производство; транспортировка; сбыт; розничные продажи⁷.

В Аргентине в 1992 г. был принят «Закон об электроэнергетике», в котором были определены этапы реструктуризации и приватизации отрасли. Принятый в том же году Декрет № 1853 устранил все ограничения для иностранных инвесторов — за некоторым исключением им разрешается владеть до 100% акций компаний, свободно переводить прибыли и капиталы в свои страны. Отделение выработки электроэнергии от транспорта и сбыта повлекло за собой продажу активов, принадлежащих государству, и образование частных компаний. В 1992 г. первые 3 федеральные компании были реструктурированы и приватизированы (кроме ядерной энергетике). В приватизации участвовали компании Аргентины, Великобритании, Италии, США.

В Чили в результате реструктуризации большая часть производства, передачи и сбыта осуществляется предприятиями частного сектора. Более того, централизованная диспетчерская служба передана частному предприятию.

Имеются также примеры использования той и другой моделей реструктуризации имущественного комплекса отрасли в рамках одной страны. Это относится, в частности, к Австралии, где, к примеру, в штате Виктория 29 сбытовых компаний были слиты в 5, а затем проданы через аукционы (чаще всего иностранным инвесторам, в основном американским).

До приватизации существовала государственная единая генерирующая компания, которая была разделена на 5 компаний и продана инвесторам из Австралии, Англии, Японии, Канады, Малайзии. Транспортный сектор был разделен на 2 компании, владеющие и эксплуатирующие сеть высоковольтных линий электропередачи.

В противовес этому в штате Новый Южный Уэльс приватизация не проводилась. Отрасль осталась государственной и была разделена по функциям на 6 генерирующих и транспортных корпораций. В 1997 г. штат все же объявил о намерении продать электроэнергетические активы. Транспорт был отделен от производства, была образована государственная корпорация (она же работает с оптовым рынком штата); 25 сбытовых управлений преобразованы в 6 корпораций⁸.

Вместе с тем, как в том, так и в другом случаях реструктуризация происходила не по логически незавершенным в силу вполне объектив-

⁷ См.: Электроэнергетика Великобритании. М.: РАО «ЕЭС России», 2008.

⁸ Раппопорт А. Н. Реструктуризация российской электроэнергетики. М.: Экономика, 2005.

ных причин рассмотренным выше двум моделям, а по конкурентно выдержанной и логически завершенной третьей модели, в рамках которой, во-первых, производство электроэнергии отделяется от ее передачи и распределения, генерирующие источники выводятся из состава интегрированных электроэнергетических компаний и образуют структурно самостоятельный конкурентный сектор по производству электроэнергии (генерирующие компании), а во-вторых, услуги по электрообеспечению (по поставкам электроэнергии потребителям) становятся самостоятельным и конкурентным видом деятельности.

В специальной отечественной литературе научно-практической направленности справедливо отмечается, что процесс перестройки электроэнергетики в различных странах имеет много и общего, и различного⁹. В связи с этим остановимся более подробно на каждой из выделенных выше проблем, а также специфике их национального решения.

Проведенный анализ сущности и содержания реструктуризационных процессов в странах, реструктуризовавших промышленные предприятия электроэнергетики на основе функционального разделения и внедрения конкурентного механизма его существования и развития, позволяет сделать вывод о том, что в современный период с теми или иными вариациями в них сложился оптовый рынок электроэнергии, включающий четыре основных сегмента: рынка прямых поставок; спотового рынка; балансирующего рынка; рынка резервов.

В большинстве стран в целом достигнуты позитивные результаты, хотя по отдельным аспектам отмечаются противоречивые, а подчас и негативные последствия. К числу позитивных результатов прежде всего следует отнести повышение надежности электроснабжения потребителей, ощутимый рост эффективности функционирования электроэнергетики и отчетливо выраженную тенденцию снижения тарифов на продукцию отрасли.

Так, в Великобритании в результате реформ:

- повысилась эффективность эксплуатации станций и использования топлива; о существенном улучшении работы генерирующего оборудования можно судить также по повышению выработки на АЭС на 30%;
- изменилась структура использования топлива – предприятия переключились с угля на газ, что оказало прямое влияние на сокращение выбросов в окружающую среду (частично это ре-

⁹ Михайлов А. Н. К вопросу о реструктуризации промышленных предприятий электроэнергетики. // Электроэнергетика в вопросах и ответах. 2011. №6. С.15.

- зультат возросшего удельного веса ядерной энергетики);
- ускорился рост производительности труда – до реформ ее темп роста совпадал с ростом всей промышленности, теперь же значительно превышает эти показатели;
- чистый доход NGC (Национальной сетевой компании – National Grid Company) и 12 региональных сбытовых компаний возрос более чем на 50%;
- возрос суммарный чистый доход генерирующих электроэнергию компаний;
- повысилась дисциплина потребителей в уплате за полученную электроэнергию ¹⁰.

В Чили в результате реструктуризации совокупная мощность в электроэнергетике увеличилась на 34,8%, а выработка – на 37,1% ¹¹.

В Аргентине увеличилась производительность и общая эффективность генерации, наметилась позитивная тенденция снижения тарифов для потребителей электроэнергии.

В Великобритании за годы реформ в электроэнергетике потребительские цены на электроэнергию снизились.

Отчасти снижение цен было вызвано, во-первых, тем, что перед приватизацией было разрешено значительное повышение цены с целью придания отрасли привлекательности для инвесторов. Во-вторых, снизились также топливные издержки (например, стоимость угля, наиболее интенсивно используемого топлива, сократилась даже номинально) ¹².

Вместе с тем, как отмечают специалисты, система формирования цен на конкурентном рынке Великобритании по граничным ценам, заявляемым поставщиками электроэнергии, нуждается в совершенствовании, поскольку с одной стороны, влечет за собой необоснованное повышение цен для конечных потребителей электроэнергии, а с другой – порождает противоречие между контрактными и рыночными отношениями ¹³.

В Австралии в результате реструктуризации оптовые цены на электроэнергию стабильно снижались. В штате Виктория падение цены со-

¹⁰ Михайлов А. Н. К вопросу о реструктуризации промышленных предприятий электроэнергетики. // *Электроэнергетика в вопросах и ответах*. 2011. № 6. С. 18.

¹¹ Раппопорт А.Н. Реструктуризация российской электроэнергетики. М.: Экономика, 2005.

¹² Берт И. Р., Малова Г. К. Структурные преобразования электроэнергетических компаний. Самара: 21век, 2011. С. 56.

¹³ См: Семенов В.А. Опыт преобразования электроэнергетики в Великобритании // *Экономика&Бизнес*. 2010. № 1. С. 51.

ставило 6%, произошло улучшение качества обслуживания, имел место рост производительности труда и, как следствие, рост доходности. В Аргентине после приватизации цены снизились приблизительно на 60% (к доприватизационному уровню). Надежность увеличилась за счет сокращения простоев (например, у Северной сбытовой компании Буэнос-Айреса простои сократились с 22 до 6 часов в год), а также за счет введения улучшенных технологий¹⁴.

В странах, где реструктуризация экономической деятельности промышленных предприятий электроэнергетики в качестве своей составляющей включала ее полную или частичную приватизацию, в известной мере удалось улучшить инвестиционную привлекательность национальной электроэнергетики. Например, в Австралии в 1995 г. иностранные инвестиции в электроэнергетику выросли в 3 раза¹⁵.

В отдельных странах, осуществивших полную или частичную приватизацию энергетического хозяйства, реструктуризация оказала позитивное воздействие на решение проблемы государственной задолженности. К примеру, в Аргентине реформы способствовали снижению государственного долга за счет использования средств от продажи (правительство получило 10 млрд. долл.) и прекращения истощения бюджета.

Вместе с тем, наряду с отмеченными позитивными моментами реструктуризация электроэнергетики в большинстве стран сопровождалась некоторыми противоречивыми, а подчас и негативными процессами, которые, на наш взгляд, должны быть учтены в ходе дальнейшей реструктуризации электроэнергетического комплекса России.

В качестве таковых прежде всего следует отметить явно выраженную тенденцию сокращения занятости со всеми возникающими из этого факта негативными последствиями социально-политического характера.

В Чили сокращение персонала электрических компаний на 40% стало наиболее заметным неблагоприятным результатом реформы¹⁶. В Великобритании занятость в отрасли сократилась приблизительно на 50%¹⁷. В Аргентине безработица стала проблемой, поскольку компании сократили численность персонала на 40% со времени начала при-

¹⁴ Берг И. Р., Малова Г. К. Структурные преобразования электроэнергетических компаний. Самара: 21век, 2011. С. 58.

¹⁵ Раппопорт А. Н. Реструктуризация российской электроэнергетики. М.: Экономика, 2005.

¹⁶ Берг И. Р., Малова Г. К. Структурные преобразования электроэнергетических компаний. Самара: 21век, 2011. С. 59.

¹⁷ Михайлов А. Н. К вопросу о реструктуризации промышленных предприятий электроэнергетики. // Электроэнергетика в вопросах и ответах. 2011. № 6. С. 15.

ватизации¹⁸. В США только нью-йоркские компании сократили количество своих работников на 10–40%. Кроме того, появилась проблема задолженности по оплате со стороны необеспеченных слоев населения, которую были призваны решить программы социальной помощи¹⁹.

К числу других проблем социального характера, возникших на фоне реструктуризации электроэнергетики, следует отнести и проблему невозможности выполнения в новых условиях иных задач социального характера (например, повысить уровень электрификации в экономически отсталых и сельских регионах).

Противоречивой, на наш взгляд, является и обозначившаяся в некоторых странах, разделивших свою электроэнергетику по функциональному признаку, тенденция своеобразного возрождения вертикальной интеграции в приватизированном секторе отрасли.

К примеру, в Чили наблюдается некоторая вертикальная интеграция центральной энергосистемы. Так, холдинг Enersis, которому принадлежит 75% крупнейшей сбытовой компании Chilectra, также владеет 25% Endesa (крупнейший гидроэлектроэнергетический производитель), компании, которая совместно с дочерней компанией Penuenche вырабатывает 59% суммарного объема электроэнергии центральной энергосистемы и контролирует Transelec – основную компанию, передающую электроэнергию. Третья по величине электроэнергетическая компания Чили Empresa Electrica Colbun Machicura SA (Colbun) занимается производством и сбытом.

В Великобритании в ходе реструктуризации 12 территориальных управлений были приватизированы, система сбыта разделена на 12 региональных электроснабжающих компаний. Впоследствии эти 12 компаний подверглись слияниям и поглощениям, в том числе и иностранными инвесторами. В результате вертикальная интеграция усилилась²⁰.

Столь же противоречивой и неоднозначной представляется и инвестиционная ситуация. Частичное решение инвестиционных проблем отрасли в этой группе стран в основном осуществляется за счет резко усилившейся экспансии энергетических компаний США. Если рассмотреть результаты приватизации отрасли в некоторых странах СНГ, то

¹⁸ Раппопорт А. Н. Реструктуризация российской электроэнергетики. М.: Экономика, 2005.

¹⁹ Михайлов А. Н. К вопросу о реструктуризации промышленных предприятий электроэнергетики. // Электроэнергетика в вопросах и ответах. 2011. № 6. С. 15.

²⁰ Раппопорт А. Н. Реструктуризация российской электроэнергетики. М.: Экономика, 2005.

начинает обозначаться тенденция глобальной электроэнергетической экспансии США. Учитывая инфраструктурную роль отрасли, ее значимость для обеспечения конкурентоспособности всей национальной экономики и экономической безопасности страны в целом, данное обстоятельство должно, на наш взгляд, приниматься во внимание в модели реструктуризации экономической деятельности промышленных предприятий электроэнергетики России.

Что касается оценки конкретных национальных моделей реструктуризации, то общепризнанным является факт их наибольшей эффективности в Скандинавских странах и Чили. В частности, в Чили, по мнению специалистов, в результате реформ возникла одна из наиболее эффективных и сложных систем электроэнергетики в мире²¹. Весьма позитивны результаты реструктуризации экономической деятельности промышленных предприятий электроэнергетики в Норвегии. Именно она дала толчок открытию в 1996 г. первой международной биржи электроэнергии, тем самым сделав существенный шаг в направлении формирования, хотя и локализованного, но уже международного оптового рынка электроэнергии.

Попытки Англии и Уэльса создать конкурентный рынок в сфере производства электроэнергии, по мнению специалистов, были преждевременны и слишком радикальны. Основным уроком, извлеченным из этого опыта, явилось то, что наличие лишь двух крупных производителей электроэнергии приведет к концентрации сил на рынке и его значительному искажению. Предпринятые регулирующие и политические меры, в целях развития конкуренции в сфере производства электроэнергии и главным образом за счет лишения двух крупных производителей части генерирующих мощностей, привели к значительному уменьшению концентрации.

Для того чтобы выжить на рынке в современных условиях, компания должна перестраиваться: сократить дивиденды; представить программу выбора для розничного потребителя; максимально быстро отделить производство от транспорта и распределения; если компания недостаточно велика, объединяться с другими компаниями; продавать наибольшее количество электроэнергии, закрывая и продавая устаревшие блоки; во главу угла поставить усовершенствованный маркетинг. Так, исследования показывают, что в США потребитель выигрывает в качестве и количестве получаемых услуг, но выигрыша в цене почти нет²².

²¹ Берт И. Р., Малова Г. К. Структурные преобразования электроэнергетических компаний. Самара: 21век, 2011. С. 62.

²² Михайлов А. Н. К вопросу о реструктуризации промышленных предприятий электроэнергетики. // Электроэнергетика в вопросах и ответах. 2011. № 6. С. 15.

Кроме того, на данном этапе научно-технического и экономического прогресса имеет место конкретный набор обстоятельств, который влияет в данное время на организацию промышленных предприятий электроэнергетики и предопределяет пригодность различных форм (схем, моделей) для реструктуризации их экономической деятельности. И поскольку на качество организации энергетической системы оказывает влияние множество внешних и внутренних факторов, то, вполне естественно, не может существовать и единственно верного процесса ее реструктуризации.

Полевая М. В.

*кандидат психологических наук, доцент,
Московский государственный
институт индустрии туризма*

Приоритетные направления модернизации отраслевой системы подготовки кадров для индустрии туризма

***Аннотация.** В статье проанализированы основные направления модернизации отраслевой системы подготовки кадров для индустрии туризма. Рассмотрены цели и задачи модернизации на современном этапе.*

***Ключевые слова:** модернизация, отраслевая система подготовки кадров, индустрия туризма.*

***The summary.** In article the basic directions of modernization of branch system of a professional training for the industry of tourism are analysed. The purposes and problems of modernization at the present stage are considered.*

***Key words:** modernization, branch system of a professional training, the industry of tourism.*

В настоящее время в РФ отсутствует единая концепция непрерывной подготовки кадров, которая охватывала бы все уровни подготовки специалистов туристской отрасли. Актуальность повышения эффективности отраслевой системы подготовки кадров, подтверждается важной ролью этой системы в государственной политике в области развития человеческих ресурсов с учетом реально складывающейся ситуации на рынке труда, возрастающих потребностей индустрии туризма. Традиционное проектирование отраслевой системы подготовки кадров в ходе ее диверсификации посредством освоения соответствующего социального опыта для сферы туризма в настоящий момент оказывается малопродуктивным. Так как в российском профессиональном туристском образовании еще не накоплен достаточный опыт подготовки высококвалифицированных кадров. Слепое копирование зарубежного опыта нецелесообразно, так как отраслевые системы подготовки в развитых странах направлены на решение задач развития мирового туристского рынка, на котором Россия исполняет роль потребителя.

Модернизация современной системы образования, продиктованная темпами развития современной экономики, науки, информационных технологий, выдвигает проблему реорганизации и развития системы подготовки кадров, в том числе, индустрии туризма в число первоочередных задач.

Под модернизацией, принято понимать – изменение, усовершенствование, отвечающее современным требованиям, вкусам.

Модернизацию образования Лубышева Л.И. и Магин В.А. рассматривают как форму преодоления разрыва между содержанием образования и уровнем развития науки и социально-педагогической практики. Если специалист не удовлетворяет запросам социальной жизни, то возникает напряжение или кризисная ситуация, которая влечет за собой реформы преобразования или модернизацию в системе образования [1].

Мы несколько уточняем данное определение для модернизации системы подготовки кадров в индустрии туризма. Модернизацию системы подготовки кадров для индустрии туризма мы предлагаем рассматривать как процесс преодоления разрыва между содержанием профессионального туристского образования и уровнем требований к образованию со стороны обучающихся, работодателей, научных учреждений, профессиональных ассоциаций, сообществ и государственных учреждений.

Цель модернизации отраслевой системы подготовки кадров – создание устойчивой системы для подготовки конкурентоспособного, высокопрофессионального специалиста, соответствующего запросам личности, общества и государства.

Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи, представленные на рисунке 1.

1. Выделить наиболее существенные противоречия отечественной системы подготовки кадров для индустрии туризма [2]. Противоречия на современном этапе затронули все функциональные области профессиональной подготовки кадров:

- в экономической области: между потребностями рынка труда в компетентных специалистах различных квалификационных уровней и количеством выпускников начального, среднего и высшего профессионального образования для индустрии туризма;
- в социально-педагогической области: между возрастающими в современных сложных условиях жизнедеятельности человека требованиями к специалистам индустрии туризма и качеством подготовки специалистов;



Рис. 1. Задачи, которые необходимо решить в ходе модернизации отраслевой системы подготовки кадров для индустрии туризма

- в учебно-методической области: между необходимостью совершенствования процесса профессиональной подготовки специалистов индустрии туризма для обеспечения их конкурентос-

пособности на рынке труда и уровнем учебно-методического обеспечения реализации этого процесса;

- в научно-методологической области: между востребованностью интегративной профессиональной подготовки специалистов индустрии туризма и существующими научными основами теории и методики профессионального образования.

2. Необходимо конкретизировать достоинства и недостатки наиболее распространенных зарубежных моделей подготовки кадров для их использования в процессе модернизации системы подготовки кадров для российской индустрии туризма [3]. Наиболее признанны в мире европейская и американская модели подготовки кадров для индустрии туризма. Однако в каждой модели есть свои достоинства и недостатки, которые нельзя слепо копировать, в связи с различными социально-экономическими и психологическими аспектами.

3. Обосновать состав и структуру отраслевой системы подготовки кадров для индустрии туризма [4]. Система подготовки кадров для индустрии туризма должна представлять собой динамическую адаптивную социально-экономическую систему, действующую на основе взаимосвязи следующих подсистем:

- индустрии туризма;
- отраслевой образовательной среды;
- факторов, влияющие на первые две подсистемы вместе и по отдельности.

4. Разработать наиболее важные элементы концепции развития отраслевой системы подготовки кадров для индустрии туризма. Цель концепции развития отраслевой системы подготовки кадров – это формирование единой системы непрерывной подготовки кадров на основе направлений и тенденций современного образования, с учётом условий социально-экономического развития Российской Федерации. [5].

5. Разработать комплексную систему показателей для анализа текущего состояния и прогнозирования предстоящих изменений в отраслевой системе подготовки кадров. Система показателей необходима для проведения мониторинга отраслевой системы подготовки кадров и выявления направлений модернизации. Критерием включения показателей в данную систему является уровень их принадлежности к двум взаимосвязанным множествам:

- 1) показатели состояния рынка труда;
- 2) показатели состояния образовательной среды индустрии туризма.

Необходимо использовать количественные и качественные показатели, которые могут быть объемными, структурными и динамическими, например:

- отношение объема выпускников по отраслевым специальностям к общему объему работающих в отрасли;
- доля обучающихся на разных уровнях отраслевой подготовки (начальной, средней, высшей, послевузовской) к общему числу обучающихся;
- динамика удовлетворённости спроса на рынке труда;
- изменение количества выпускников начального, среднего и высшего профессионального образования, устроившихся на работу по специальности в течение первого года после конца обучения и др.

6. Проанализировать существующие и разработать новые математические модели для оценки и прогнозирования состояния ресурсного обеспечения системы подготовки, потребности в кадрах для туристской индустрии, влияния различных социально-экономических факторов на деятельность отраслевой системы подготовки кадров и т.д. [6, 7].

7. Разработать рекомендации по совершенствованию социально-экономических механизмов, ориентированных на решение задач достижения высокого качества обучения в отраслевой системе подготовки кадров. К этим механизмам можно отнести механизмы:

- научного;
- правового;
- учебно-методического;
- информационно-аналитического;
- организационного обеспечения подготовки кадров индустрии туризма.

8. Разработать рекомендации по управлению качеством образования в индустрии туризма на основе расширенной и адаптированной системы показателей оценки подготовленности специалиста отрасли. В частности, наиболее важными направлениями разработки рекомендаций на наш взгляд являются:

- создание эффективной системы управления качеством образования и механизма управления качеством образования в индустрии туризма;
- разработка групп показателей (функциональная и личностная компетентности) для оценки подготовленности кадров в единой системе мониторинга;
- создание единой системы мониторинга качества специалистов;

- разработка профессионального паспорта специалиста и входящих в него документов.

9. Разработать рекомендации по проведению мониторинга отраслевой системы подготовки кадров и рынка труда с целью формирования информационной базы для определения перспективной потребности в кадрах на основе социально-экономического потенциала каждого региона, с целью исследования закономерностей процессов, протекающих в отрасли и отраслевой системе подготовки кадров, степени опасности, типологию проблем.

10. Необходимо повысить уровень координации в сфере дополнительного профессионального образования за счет создания субфедеральных центров координации учебных программ и разветвленной сети независимых учебно-тренинговых площадок. Одной из функций данных центров будет выдача единых для всей РФ сертификатов и свидетельств о прохождении переподготовки и повышении квалификации. На основе центров предлагается создать единую систему дополнительного профессионального образования, которая с одной стороны стандартизирует весь спектр программ переподготовки и повышения квалификации для индустрии туризма, а с другой реализует их в различных образовательных учреждениях на основе применения инновационных технологий и возможностей дистанционного образования. Центры должны обеспечить создание и функционирование единой системы подготовки профессорско-преподавательских кадров для ВУЗов индустрии туризма.

11. Разработать предложения по концентрации научно-практического потенциала индустрии туризма в ведущих инновационных центрах России. Необходимо создание научно-исследовательских центров индустрии туризма. Создание центров обусловлено необходимостью проведения фундаментальных и прикладных научных исследований, как в области перспективных прогнозов, так и в текущей деятельности предприятий индустрии туризма. Работа центров позволит прогнозировать тенденции развития международного и отечественного рынков туризма, с большей эффективностью проводить инвестиционную политику в туризме, формировать и актуализировать отраслевой заказ на специалистов, развивать материально-техническую базу и инфраструктуру, профессиональный рынок труда.

12. Создать отраслевую службу занятости как элемент инфраструктуры рынка труда. Цель создания отраслевой службы занятости – организация многоуровневого мониторинга рынка труда и системы профессионального образования и обеспечение их с одной стороны квалифицированными кадрами с другой современными требованиями к специалистам индуст-

рии туризма. На основе мониторинга движения специалистов необходимо сформировать отраслевой банк вакансий.

Объектом модернизации выступает отраслевая система подготовки кадров.

Предмет модернизации – содержание, процесс и формы образования системы подготовки кадров для индустрии туризма.

Субъектами модернизации отраслевой системы подготовки кадров выступают образовательные учреждения разных уровней, отраслевые предприятия, государственные учреждения, отраслевые научные центры, общественные профессиональные ассоциации и сообщества.

Процесс модернизации отраслевой системы подготовки кадров для индустрии туризма вписывается в общую стратегию образовательной политики Российской Федерации на современном этапе, где ее главной задачей является достижение современного качества образования, его соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства.

Литература

1. Лубышева Л. И., Магин В. А. Концепция модернизации процесса профессиональной подготовки специалистов по физической культуре и спорту. // Теория и практика физической культуры. 2003. № 12. С.12–16.
2. Полевая М. В. Анализ современного состояния подготовки кадров для индустрии туризма // Вестник Российского Государственного торгово-экономического университета. 2010. № 6. С.123–128.
3. Полевая М.В. Особенности зарубежной системы подготовки кадров для туристской индустрии // Транспортное дело России. 2009. № 9. С. 144–146.
4. Полевая М. В. Отраслевая система подготовки кадров для индустрии туризма.
5. Полевая М. В. Концепция отраслевой системы подготовки кадров для индустрии туризма // Ученые записки Российской Академии Предпринимательства. Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов. Выпуск XXII. 2010. С. 167–174.
6. Полевая М. В. Модель влияния социально-экономических факторов на отраслевую систему подготовки кадров // Транспортное дело России. 2009. № 12. С. 130–134.
7. Полевая М. В. Модель оценки качества ресурсного обеспечения системы подготовки кадров индустрии туризма // Транспортное дело России. 2010. № 2. 135–139.

Пронина А. М.

*доктор экономических наук, профессор,
Санкт-Петербургский государственный
торгово-экономический институт*

Федотовская Е. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский гуманитарный
университет профсоюзов*

Организация бухгалтерского учета расчетов между связанными сторонами в холдинговых образованиях жилищно-коммунального хозяйства

***Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы объединения предприятий жилищно-коммунального хозяйства в холдинговые структуры, что предполагает изменение системы управления всеми экономическими процессами, происходящими как на каждом предприятии, так и в холдинге в целом, и тем самым меняется цель и задачи бухгалтерского учета отдельных объектов. В статье предлагаются некоторые методические подходы к решению этой проблемы.*

***Ключевые слова:** связанные стороны, расчеты, бизнес-процесс, холдинг, жилищно-коммунальное хозяйство.*

***The summary.** The article deals with the association of housing and communal services in the holding structure, which implies a change in control of all economic processes taking place as each enterprise, and in holding as a whole, and thus changing the purpose and objectives of the accounting of individual objects. The paper suggests some methodological approaches to solving this problem.*

***Key words:** related parties, accounts, business process, holding, housing and utilities.*

Объединение организаций в связанные группы отрасли ЖКХ возможно в различных формах. В российской экономике все чаще появляются интегрированные корпоративные образования (холдинги), которые позволяют активно развиваться на рынке, занимать новые ниши. В рамках холдинга могут существовать структурные подразделения (производственные единицы), выпускающие продукцию, имеющие постоянный состав

работников, закрепленные основные средства и являющиеся объектом планирования, учета, контроля, материального стимулирования и экономической ответственности. Поскольку между головной организацией и его структурными подразделениями (производственными единицами) возникают расчетные внутрихозяйственные взаимоотношения, эти организации, объединившиеся в группу взаимосвязанных организаций, как правило, по принципу однородности производства и единой финансовой структуры, называют связанными сторонами. Связанными признаются также стороны, если одна из них может контролировать другую или оказывать значительное влияние на принятие ею финансовых и оперативных решений.

Операциями между связанными сторонами признаются операции по передаче ресурсов или обязательств независимо от взимания оплаты. Расчеты при этом производятся как между контролирующей организацией и структурными подразделениями, так и между структурными подразделениями. Под контролирующей, в данном случае, понимается организация, прямо или косвенно (через дочерние структуры) владеющая более чем половиной акций компании, имеющих право голоса, или существенной частью таких акций и полномочиями по уставу или соглашению, позволяющему направлять финансовую и оперативную политику руководства холдинга. Головная организация может определять свою структуру и формы учетного процесса, наиболее полно отражающие все экономические показатели, как для привлечения инвестиций, так и для укрепления своего положения на рынке, самостоятельно.

Расчеты между связанными сторонами в холдинге имеет свою специфику, что отражается и в системе бухгалтерского учета. Наиболее эффективной формой организации учетного процесса может быть признана такая, которая позволяет контролировать деятельность связанных сторон и холдинга в целом и нивелировать трудности, возникающие в ходе формирования информации для внешних и внутренних пользователей (дополнительный документооборот; снижение оперативности сбора учетных данных; отсутствие, как правило, эффективных средств коммуникации для их сбора).

Во многих странах законы требуют раскрывать в финансовой отчетности информацию об определенных взаимоотношениях связанных сторон. Особое внимание уделяется операциям с директорами, их вознаграждениями и получаемыми ими ссудами, раскрытию информации о крупных внутрифирменных операциях, инвестициях, взаиморасчетах с группой, ассоциированными компаниями [1]. Подлежат раскрытию также:

- результаты чрезвычайных обстоятельств у какой-либо связанной стороны и их влияние на определенные статьи доходов и расходов холдинга в целом;
- объемы закупок и продаж у каждой стороны;
- оказание и получение услуг стороной;
- объемы агентских соглашений внутри и за пределами холдинга;
- объемы инновационных разработок, существенно повлиявших на конечный финансовый результат холдинга.

При этом контролирующая организация должна раскрывать информацию об экономической эффективности взаимоотношений между связанными сторонами, а также о типах операций и их элементах, необходимых для понимания финансовой отчетности:

- показателях объема операций (сумма или долевое выражение) каждой стороны;
- суммах (долях) статей, подлежащих погашению внутри холдинга;
- политике ценообразования.

Аналогичные по характеру статьи могут раскрываться по совокупности за исключением случаев, когда раздельное раскрытие информации необходимо для понимания влияния операций между связанными сторонами на финансовую отчетность отчитывающегося холдинга [1].

Ситуация в отечественном бухгалтерском учете такова, что организации, объединенные в крупные холдинги, обеспечивающие эффективное функционирование рыночной экономики государства, не всегда в состоянии формировать внутреннюю информацию группы. Назрела необходимость разработки иных путей организации и методики бухгалтерского учета, которая позволяла бы формировать информацию, как для внутренних пользователей, так и для внешних на основе новых информационных технологий, использующих возможности глобальных вычислительных сетей, банков данных и методов математического моделирования.

Основной предпосылкой авторской концепции моделирования экономических отношений в группе связанных сторон является идея о взаимосвязи всех участников расчетных операций в холдинге и их влияния на конечный финансовый результат. Объединение информационных структур связанных сторон позволяет выявлять параметры связанности расчетных операций на основе анализа и синтеза информационных структур банков данных электронного рынка, сформированного в системе бухгалтерского учета. На этой основе мы представляем организации, входящие в группу, как связанные информационные структуры. Эта идея дает возможность разработать алгоритмы определения областей связанности, основанных на разбиении информационных совокупностей эко-

номических баз данных на множество связанных структур. Именно они создают необходимый фундамент для практического применения моделей анализа и принятия управленческого решения об эффективности функционирования каждой стороны и холдинга в целом. На основе этого выдвигаются следующие принципиальные положения:

1. Связанность расчетных операций между сторонами является важнейшим признаком качества и развитости бухгалтерской информационной системы холдинга.

2. Участники расчетов по «связанным» операциям заинтересованы в одновременном удовлетворении внутренних потребностей структурного подразделения и холдинга в целом (то есть они взаимосвязаны).

3. В процессе обмена и движения активов и пассивов обеспечивает баланс и достижение цели поставленной управлением холдинга.

4. Информация о связанности в электронной базе данных дает возможность выбрать из различных вариантов наиболее выгодный.

5. В основе модели отношений внутри группы связанных сторон лежит процедура синтеза взаимосвязанных элементов — достижения цели объединения (по расходам — доходам, вложению — доходу, заработной плате — прибыли и т.д.).

6. Критерии связанности инициирует также разбиение множества на области связанности. Совокупность таких множеств образует связанные информационные структуры (СИС).

Программно-математические средства должны обеспечивать поддержание СИС в актуальном состоянии (ввод новой информации, корректировка и удаление введенной информации и т.д.). В результате выполнения данной функции происходит образование новых СИС, их удаление, слияние или разбиение. Интеллектуальные возможности электронного рынка позволяют создать базу информации в современной системе бухгалтерского учета, помогающую участникам сделок, брокерам и экспертам по экономическому анализу решать соответствующие управленческие задачи. При построении базы данных может использоваться модель управления потоком событий упорядоченных форм деятельности.

Основные идеи такой модели заключаются в следующем. Любая деятельность, будь то научная, медицинская, экономическая, военная или юридическая, прежде всего, предполагает наличие объекта, на который она направлена. В нашем случае в качестве объектов выступают расчеты, осуществляемые связанными сторонами, а также экономические ситуации, имеющие в своем составе взаимосвязанные элементы экономических отношений внутри холдинга. Деятельность любой связанной

стороны всегда совершается для чего-то и в этом смысле имеет свои цели и задачи. Любая деятельность классифицируется в пространстве целей, объектов, субъектов, форм, методов, средств, стадий, места, времени и условий. Элементарные действия или события деятельности представляют собой точки в таком пространстве, а упорядоченные потоки событий – траектории. В качестве основных событий деятельности, связанной с расчетами, выступают заявки на спрос, предложения и заключаемые сделки. Кроме того, субъект часто нуждается в идентификации проблем своей деятельности. Реализация указанных функций и определяет на содержательном уровне базовую конструкцию интеллектуальных систем, а информация, содержащаяся в ответах на эти вопросы, может быть определена как знания. В рамках такой модели, для упорядочения деятельности субъекта, информационная система должна позволять:

- оценивать состояние объекта (в нашем случае – в части получения прибыли, потоков денежных и иных ресурсов); показать, почему объект находится в данном состоянии;
- предсказывать изменения состояния объекта под воздействием внешней деятельности, давать пояснения, почему могут произойти те или иные изменения;
- сравнивать данное состояние с требуемым (целевым), характеризовать выявленные различия;
- объяснять ситуацию с учетом складывающихся условий;
- рекомендовать методы и средства для реализации задачи;
- определять место и время воздействия на объект; конкретных исполнителей воздействия.

Для выполнения перечисленных функций система должна обеспечивать описание, накапливание, поиск информации по элементам предметной области деятельности: целям, задачам, объектам, субъектам, условиям, формам, методам, средствам, стадиям, месту, времени, событиям, действиям, внешним воздействиям.

Кроме того, должны учитываться накопленные данные о результатах применения рекомендуемых правил в аналогичных ситуациях, которые определяют так называемую степень риска для пользователя. В системе должны быть реализованы также методы распознавания, прогнозирования и контроля состояния объекта.

В этой связи предлагается выполнение следующих процедур:

1. Определение стратегии объединения связанных сторон в группу.
2. Формирование механизма внутривладельческих отношений и расчетов.

3. Анализ экономической эффективности вариантов функционирования организаций в группе, определение конечных показателей функционирования группы.

4. Принятие стратегических управленческих решений по результатам анализа.

5. Построение системы обработки первичной бухгалтерской информации связанных информационных структур (структурных подразделений в холдинге).

6. Создание системы документооборота; определение связанных информационных групп по объектам бухгалтерского учета, непосредственно влияющих на расчеты между связанными сторонами.

7. Выделение связанных цепочек в информационных группах.

8. Формирование конечного массива выходной информации контролирующей организации.

Основываясь на мировом историческом опыте работы организаций, объединенных по сегментам, мы определили стратегию объединения в группу как получение максимальной прибыли холдинга в целом при сохранении частичной самостоятельности каждого структурного подразделения (внутрихозяйственный расчет) без изменения технологии производства и миссии объединения на рынке.

На следующем этапе должны быть определены связанные информационные структуры и система обработки информации в бухгалтерском учете. В качестве факторов, определяющих организацию и методику бухгалтерского учета, мы выделили:

- территориальную разбросанность, то есть расположение связанных сторон вне места нахождения головной организации;
- особенности продукта, предлагаемого на рынке, технологию его производства;
- функциональное назначение связанной стороны (представительство, вспомогательное производство, организация, осуществляющие полный или частичный цикл по производству и реализации продукции);
- источники финансирования расходов связанной стороны (выручка от реализации продукции, произведенной связанной стороной, или средства, выделяемые головной организацией по смете);
- систему снабжения и сбыта, организацию финансовых потоков в группе;
- структуру управления и распределение полномочий по принятию управленческих решений между связанными сторонами, систему внутреннего контроля.

Связанные стороны, выделенные на отдельный баланс и имеющие банковский счет, в зависимости от источника финансирования могут быть подразделены на обособленные подразделения, получающие средства на содержание из головной организации (затратные подразделения), и обособленные подразделения, существующие за счет выручки, получаемой на свой банковский счет. Классификация эта условна и призвана лишь отразить особенности ведения бухгалтерского учета в территориально обособленных связанных сторонах.

Предлагая процедуры совершенствования системы бухгалтерского учета расчетов между связанными сторонами в холдинге, мы исходили из следующих основных принципов:

1. Каждая связанная сторона внутри холдинга выступает как часть единого целого, действующая в рамках единой экономической политики объединения, и как самостоятельная организация, функционирующая на принципах хозяйственного расчета. В связи с этим возникают две основные информационные группы показателей: расходы и доходы в рамках единого готового продукта, расходы и доходы как основные внутренние хозрасчетные показатели связанных сторон.

2. Имущество (активы) связанных сторон может быть приобретено как для внутреннего использования (хозрасчетная деятельность), так и выделено головной организацией, то есть приобретено для целей объединения и за счет средств группы.

3. Обязательства связанных сторон также могут быть выделены в две группы: возникшие в результате деятельности хозрасчетной единицы или в результате выполнения цели объединенной компании.

4. Для построения системы бухгалтерского учета необходимо учитывать следующее:

- реализация сторонним организациям основных, а также всех прочих видов продукции (работ, услуг), активов проводится и учитывается в аппарате управления холдинга от имени холдинга;
- себестоимость готовой продукции, товаров, услуг, производимых организациями холдинга, определяется в аппарате управления, распределяется по видам произведенной продукции;
- финансовые результаты деятельности холдинга формируются также в централизованном порядке: от реализации продукции (работ, услуг) и от реализации прочих активов сторонним организациям;

- использование одними структурными подразделениями работ, услуг, материально-производственных запасов других структурных подразделений внутри холдинга на осуществление всех видов деятельности рассматривается как внутрипроизводственный оборот. Материально-производственные запасы передаются по средней себестоимости, в определенных случаях – с применением внутренних планово-расчетных цен (тарифов), передача выполненных работ, услуг производится на основе планово-расчетных цен и отклонений;
- расчеты между структурными подразделениями по внутрипроизводственному обороту ведутся через расчетный центр с использованием счета 79 «Внутрихозяйственные расчеты»;
- внутрипроизводственные обороты (между структурными подразделениями основного вида деятельности, строительными подразделениями, подразделениями непромышленной сферы, как имеющими, так и не имеющими расчетные счета) при составлении самостоятельного баланса холдинга не отражаются;
- система счетов бухгалтерского учета холдинга должна быть единой для всех структурных подразделений.

Для определения информационных групп рекомендуется применять счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты».

Предложенная организация и методика бухгалтерского учета расчетов между связанными сторонами внутри холдинга позволит формировать достоверную и своевременную информацию для целей управления с учетом требований как международных, так и отечественных бухгалтерских стандартов.

Литература

1. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери-АССА, 2010.
2. Голубев М.П. Методология создания эффективных вертикально интегрированных холдингов. М.: Инфра-М, 2010.
3. Алан Коуд. Введение в корпоративную стратегию. Университет Шеффилд Халлам, 27 ноября 1993 г. М.: Изд-во О. Аскери, 1993.
4. Анфилатов В. С., Емельянов А. А., Кукушкин А. А. Системный анализ в управлении / Под. ред. Емельянова А. А. М.: Финансы и статистика, 2002.

Репкина О. Б.

кандидат экономических наук, доцент,
Российская Академия предпринимательства

Предпринимательская деятельность в условиях риска

***Аннотация.** Риск неразрывно связан с предпринимательской деятельностью, поэтому необходим мониторинг ситуации с целью обнаружения области повышенного риска, оценки возможных источников, вероятности наступления и оценки степени риска, анализа приемлемого уровня риска и реализации мер по его минимизации. В работе рассмотрены особенности предпринимательского риска, соотношение дохода и риска и связь вероятности возможных потерь с вероятностью наступления рискованной ситуации, а также выделены основные способы снижения предпринимательского риска.*

***Ключевые слова:** предпринимательский риск, предпринимательская деятельность.*

***The summary.** The risk inseparably linked with enterprise activity, therefore is necessary monitoring of a situation for the purpose of detection of area of the raised risk, an estimation of possible sources, probabilities of approach and an estimation of degree of risk, the analysis of a comprehensible risk level and realization of measures on its minimization. In work features of enterprise risk, an income and risk parity and communication of probability of possible losses with probability of approach of a brave situation are considered, and also the basic ways of decrease in enterprise risk are allocated.*

***Key words:** enterprise risk, enterprise activity.*

Вступление в рыночные отношения привело к тому, что все виды предпринимательской деятельности осуществляются в условиях неопределенности и связаны с различным уровнем риска. «Неопределенность предполагает наличие факторов, при которых результаты действия не являются детерминированными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна; например, это неполнота или неточность информации»¹.

Предпринимательство можно определить как творческую активность, которая опирается на особую этику и даже особое мировоззрение. Несмотря на то, что развитие природы и общества приводит к из-

¹ Волков И. М. Грачева М. В. Проектный анализ. М.: Банки и Биржи, ЮНИТИ, 1999, С. 202.

менениям условий жизни, деятельности и культуры, но устойчивость характерных черт рыночной среды приводит к устойчивости философии предпринимательства. Деятельность в условиях неопределенностей и риска (в рыночных отношениях) идет в ногу со своеобразной философией предпринимательства, которые изменяются параллельно.

Деятельность предпринимателей происходит в условиях неопределенностей, что является результатом постоянно меняющихся условий деятельности и поведения субъектов рынка. В условиях рынка неопределенность и неустойчивость вечные спутники предпринимателя, а это заставляет действовать в условиях риска и принимать решения с определенной долей риска.

Японский предприниматель Татеиси Кадзума принимал решения если на 70% был уверен в успехе дела, оставляя 30% для рассмотрения мер в случае неудачи, но он же отмечал, что даже такое правило «ограничивает свободу действий... иногда наилучшим средством служит правило «30/70»².

Управление рисками осуществляется риск-менеджментом, который представляет собой совокупность стратегий и приемов своеобразного механизма управления рисками.

К основным функциям риск-менеджмента относятся: разрешение риска, рискованные вложения, мероприятия по снижению риска, страхование риска, прогнозирование финансового состояния, регулирование состояния устойчивости, стимулирование заинтересованности в результате, контроль организации работы по снижению риска.

Предварительная оценка риска очень важна для достижения конечных желаемых результатов, для чего можно использовать превентивные методы снижения вероятности наступления рискованных ситуаций.

Предпринимательский риск делится:

1. Производственный риск. Связан с техническими и технологическими рисками, рисками организации производства и освоения новой продукции.

2. Коммерческий риск. Связан с коммерческой деятельностью и возникает в процессе закупки, реализации и хранения товаров.

3. Финансовый риск. Возникает в отношениях между различными финансовыми институтами, выражается в кредитных, валютных рисках.

Любой вид предпринимательского риска может быть результатом как внутренних, так и внешних (макро- и микроуровень) факторов.

² Татеиси К. Вечный дух предпринимательства: Практическая философия бизнесмена. М.: Москбизнес, 1990.

Остается актуальным вопрос приемлемого уровня риска, который в свою очередь связан с субъективным отношением к риску лица, принимающего решения, степенью восприятия риска и поведением в условиях риска.

Отношение предпринимателя к риску может меняться в зависимости от меняющихся условий, но в целом оно формируется под влиянием: активности стремления к поставленным целям (максимизации доходов или устойчивой конкурентоспособности), финансовым положением фирмы (чем оно лучше, тем больше способность к риску), оценкой перспектив развития (чем они лучше, тем выше вероятность создания рисковой ситуации).

Используя прямоугольную систему координат можно представить альтернативу предпринимательского решения, соответствующего определенному доходу и некоторому уровню риска. Для этого на оси абсцисс необходимо отобразить значение риска, а на оси ординат значение дохода.

При рассмотрении соотношения дохода и риска в расчетной точке и проведя через нее прямые, параллельные осям координат, можно выделить возможные соотношения риска и дохода.

Точку с максимальной ординатой и минимальной абсциссой можно назвать точкой возрастающей полезности, когда максимальный доход соответствует минимальному риску. Соответственно точка убывающей полезности определяет минимальный доход при максимальном риске и отражается при минимальном значении абсциссы и максимальном значении ординаты.

На рисунке 1 все точки областей неопределенностей, лежащие слева и выше линии среднего уровня (диагонали), находящиеся в области возрастающей полезности, лучше точек, лежащих справа и ниже, в области убывающей полезности.

Для оценки риска используются различные показатели, однако использование относительно точных количественных оценок затруднено из-за отсутствия статистических данных о риске, погрешности при формировании и использовании коммерческой информации, а также недостаточный опыт в использовании экономико-математических методов расчета.

Вероятность возможных потерь прибыли можно отождествить с вероятностью наступления риска. Так при высокой вероятности незначительных потерь прибыли (когда потери прибыли близки к нулю или близки к ожидаемой прибыли) можно говорить о допустимом риске. При низкой вероятности незначительных потерь (когда потери близки к расчетной выручке или близки к собственному капиталу предпринимателя), то можно говорить о недопустимом, критическом уровне риска.

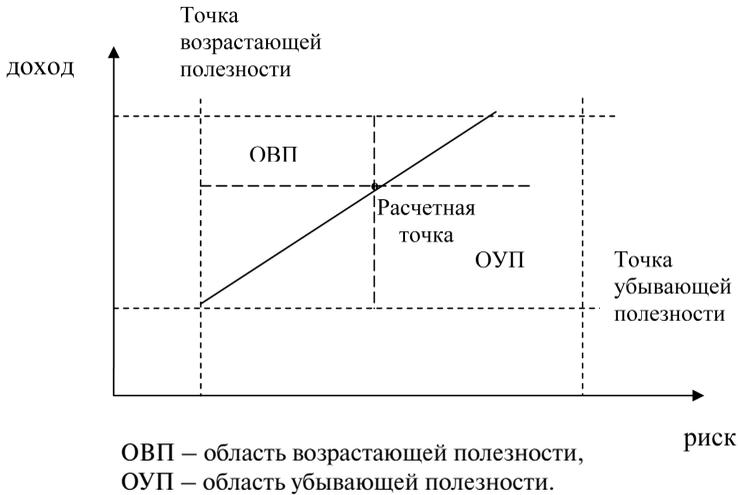


Рис. 1. Соотношение дохода и риска

Каждое предприятие по-своему относится к одним и тем же оценкам риска. Это происходит из-за субъективной оценки и склонности к работе в рискованных ситуациях.

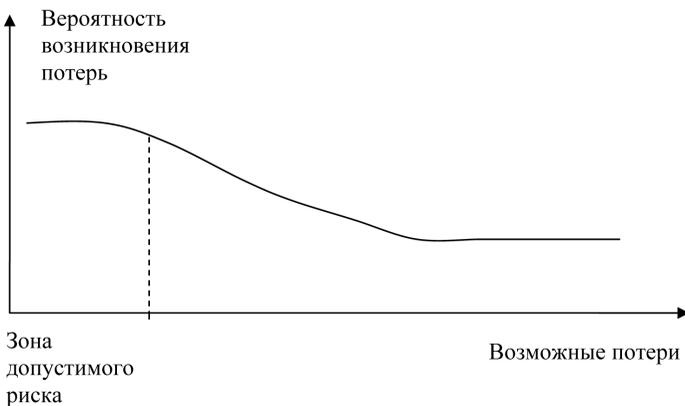


Рис. 2. Кривая вероятности возникновения потерь

Экономический процесс можно представить как совокупность частных процессов и представить функционирование основного процесса в формализованном виде как сложную стохастическую сеть. Анализ таких сетей довольно сложен, но они доступны для математических методов.

К основным внутренним факторам, влияющим на степень развития предпринимательства можно отнести:

1. Объективные факторы: непредвиденные изменения в процессе производства и во внутрихозяйственных отношениях, разработка и внедрение новых технологий, способов организации труда и т.п., недостаточное количество или качество бизнес-информации, недостаточная мотивация персонала и т.д.

2. Субъективные факторы: ошибки в процессе принятия и реализации, особенно рискованных, решений, отсутствие у персонала способности к риску, низкое качество управленческих, рабочих кадров и специалистов и т.д.

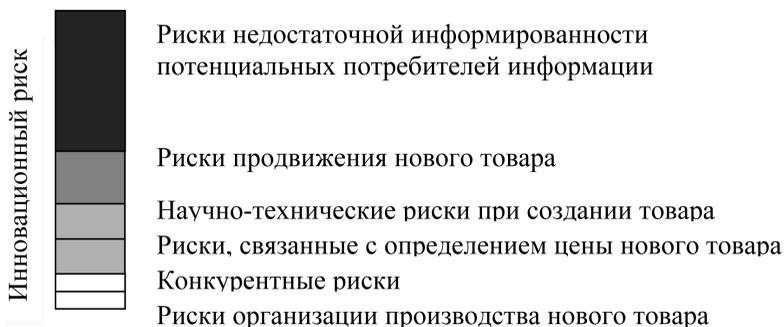


Рис. 3. Мировая статистика инновационных рисков

К основным внешним факторам, влияющим на степень развития предпринимательства можно отнести:

1. Нестабильность законодательной базы.
2. Нестабильность экономической политики.
3. Непредвиденные изменения конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков.

Выделенные факторы определяют развитие предпринимательства, однако их воздействие неоднозначно. Для эффективного их сочетания и обоснованного использования необходимо:

- стратегическая ориентация на инновационное развитие;
- создание гибкой организационной структуры;
- усвоение современных критериев оценки эффективности рыночной деятельности;
- использование возможностей стратегического управления и планирования.

Нужно отметить, что неопределенности являются лишь отражением вероятностных связей между объектами и субъектами инновационного процесса и не обязательно приводят к отрицательным результатам.

Основная группа рисков связана с рисками коммерциализации и продвижения новых товаров на рынке. Методологическая основа управления рисками предполагает выделение трех основных составляющих:

1. Определение целей риск-менеджмента для снижения вероятностей потерь и повышения устойчивости.
2. Выявление возможных последствий при наступлении рискованной ситуации.
3. Выбор стратегии управления риском.

Риск неразрывно связан с предпринимательской деятельностью, поэтому необходим мониторинг ситуации с целью обнаружения области повышенного риска, оценки возможных источников, вероятности наступления и оценки степени риска, анализа приемлемого уровня риска и реализации мер по его минимизации, а также разработка кризисных планов управления и страхование от наступления нежелательных результатов деятельности.

Литература

1. Блинов А. О., Санин И. И. Менеджмент предпринимательских структур. Подольск: «Сатурн-С», 1999.
2. Волков И. М. Грачева М. В. Проектный анализ. М.: Банки и Биржи, ЮНИТИ, 1999, С. 202.
3. Гончаров Д. Комплексный подход к управлению рисками для российских компаний. М.: Вершина, 2008.
4. Дубов А. М., Лагоша Б. А., Хрусталева Е. Ю. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе: учебник 2-е изд. М.: МГУ, изд-во «Дело и Сервис», 1999.
5. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства: Практическая философия бизнесмена. М.: Москбизнес, 1990.

Сидорова О. В.

кандидат экономических наук, доцент,
Башкирская Академия государственной службы и управления
при Президенте Республики Башкортостан, г. Уфа

Международный опыт регулирования сетевых экономических отношений

Аннотация. В статье рассматривается понятие сетевой экономики, ее место в сложившейся многоукладной экономической системе, а также анализируются зарубежные модели развития сетевых экономических отношений.

Важным представляется изучение существующего зарубежного опыта в данной сфере и выявление основных подходов различных страна мира и международных организаций к разрешению вопросов регулирования экономической деятельности, осуществляемой с использованием сети Интернет и налогообложения субъектов такой деятельности.

Ключевые слова: сетевая экономика, электронная коммерция, Интернет-технологии, информационная экономика, налогообложение электронной коммерции.

The summary. Conception of network economy, it's place in existing multiform economic system are conducted in the article, foreign models of network economics' relations development are also analyzed.

Study of existing foreign experience in this sphere and revelation of main approaches of different countries and international organizations to solving questions of regulation of electronic economic e-activity with Internet-using and taxation of such activity subjects are important.

Key words: network economy, electronic commerce, Internet-technologies, informational economy, taxation of electronic commerce.

В последние годы в мире появляется все больше работ, посвященных исследованию экономических аспектов электронного сегмента мировой экономики. Актуальность рассмотрения экономических и правовых (в том числе налогово-правовых) проблем становления и развития этого сегмента экономики сегодня уже не вызывает сомнений.

К концу XX века достаточно ясно определились некоторые характеристики, которые, по всей видимости, станут доминирующими признаками экономики XXI столетия. В настоящее время новые возможности информационных взаимодействий стали базой для реальных социальных инноваций. Появление новейших технологий, формирование глобаль-

ной информационных сетей и систем открывают не только технические, но и новые экономические возможности. Современные достижения в развитии глобальных информационных и коммуникационных технологий привели к формированию глобальной электронной среды для экономической деятельности, что, в свою очередь, открыло новые возможности для организационного и институционального дизайна в бизнесе и других сферах социально-экономической деятельности человека.

Одно из самых распространенных названий этой новой среды – «сетевая экономика» (networked economy). В докладе «Конвергенция телекоммуникационных, вещательных и информационных технологий: европейский подход», сделанном Европейской Комиссией в 1997 году, дается одно из первых определений глобальной сетевой экономики как «среды, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут с помощью Интернет-технологий контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия». С понятием сетевой экономики также связывают создание и модернизацию программного обеспечения, компьютерных чипов, мобильной связи и т. д., в общем, тех видов деятельности человека, которые относятся к техническому прогрессу в области Интернет и информационных технологий.

Процессы, происходящие в последние годы в обществе под влиянием Интернет-технологий, привлекают пристальное внимание исследователей. Несмотря на то, что сфера Интернет-экономики продолжает оставаться пока малоизученной, в том числе и из-за высокой степени инновационности механизмов, задействованных в ней, сегодня уже опубликовано определенное количество материалов, в которых предпринимаются попытки сформулировать главные особенности влияния Интернет-технологий, в частности, на экономику.

В данной статье, в основном, используется термин «сетевая экономика», так как он является наиболее распространенным в научной литературе и наиболее полно характеризует анализируемые социально-экономические явления. Следует отметить, что этот термин не совсем точен, поскольку в строгом понимании терминов любая экономика по сути является сетевой, т. к. основывается на сетях связей между ее участниками.

Многие важные компоненты сетевой экономики, а, следовательно, и она сама как реально наблюдаемое явление, пока еще существуют практически в «зародыше». Социально-экономические последствия внедрения Интернет технологий выглядят многообещающе, но их природа и движущие силы пока мало изучены. Улучшение возможностей для ин-

формационных взаимодействий уже дает и как ожидается должно дать еще больший позитивный результат в социально-экономической сфере. Однако эти же процессы могут иметь негативные и дестабилизирующие последствия для устойчивого развития общества. Позитивным моментом является возможность более динамичного прогресса (повышение скорости «прогрессивной эволюции»). Негативным — новые возможности для распространения информации могут ослабить традиционные механизмы поддержания стабильности в обществе и создать тем самым опасность для социально-экономической устойчивости. Известны, например, случаи использования Интернета террористическими организациями.

В 1998–1999 гг. экспертами Нью-йоркской правительственной рабочей группы по электронной торговле (США) и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) были разработаны несколько проектов Международных Конвенций по электронным сделкам и Директив по налогообложению операций, осуществляемых в глобальной компьютерной сети Интернет. Авторы проектов основывались на привязке «электронных услуг» к фактическому месту нахождения компьютерного сервера, который предлагалось считать постоянным представительством. Но так как большая часть существующих в сети веб-сайтов (в том числе и принадлежащих хозяйствующим субъектам, являющимся налоговыми резидентами Российской Федерации и стран Европейского Союза) размещена на серверах, физически расположенных на территории США, то при использовании данной правовой конструкции и соответствующее налогообложение осуществляется в этом государстве, что грубо противоречит как национальным интересам Российской Федерации и большинства индустриально развитых стран мира, так и общепризнанным принципам международного права¹.

Европейские государства, чьи источники налоговых поступлений оказались под угрозой, заинтересованы в поиске иных правовых конструкций регулирования и налогообложения субъектов электронной экономической (хозяйственной) деятельности².

Выбор преобладающего подхода к разрешению названных налогово-правовых проблем существенным образом зависит от уровня разви-

¹ Тедеев А. А. Электронные банковские услуги и Интернет-банкинг: правовое регулирование и налогообложение. М.: Новый Индекс, 2002.

² Глобальный бизнес и информационные технологии. Современная практика и рекомендации / В. М. Попов, Р. А. Маршавин, С. И. Ляпунов; Под ред. В. М. Попова. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 87–89.

тия экономики и формы политического режима в рассматриваемом государстве (рассматриваемой группе государств)³.

Сегодня в мире существует несколько основных концепций государственного регулирования сетевых экономических отношений и налогообложения субъектов этой деятельности.

Страны-члены Европейского Союза заинтересованные в скорейшем устранении пробела налогообложения в сфере сетевой экономической деятельности, строят свою внутреннюю и внешнюю налоговую политику на основе концепции максимального государственного регулирования электронных экономических отношений, исходя из примата бюджетных и налоговых интересов.

Таким образом эти государства во главу своей внутренней и внешней политики в рассматриваемой области ставят понимание того, что «взимание налогов с оборотов коммерческих сделок, осуществляемых в глобальной сети Интернет может стать в перспективе важной, а на определенной стадии развития мировой электронной экономики – важнейшей статьей пополнения как национального бюджета этих государств, так и консолидированного интеграционного бюджета Европейского Союза»⁴.

При этом для достижения поставленных задач предлагаются различные налогово-правовые конструкции. Например, эксперты Эшмановского института (Бельгия) предлагают «ввести так называемый «побитовый налог» – поставить счетчики и взимать деньги за объем переданной информации (трафик), точнее «перекачанных битов», независимо от того, какие сведения они предоставляют и предоставляют ли вообще. По сделанной в свое время оценке бельгийского министерства коммуникаций, при ставке такого налога 1 доллар за 100 мегабит налоговые поступления этой страны могли составить порядка 10 млрд. долл. в год (4% ВВП Бельгии)»⁵.

Во Франции с целью последующего налогообложения субъектов электронной экономической деятельности рассматривается возможность обязательной государственной сертификации торговых Интернет-компаний. В докладе комиссии по финансам Национального собрания Франции пред-

³ Ohmae Kenichi. The Evolving Global Economy. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1995. P. 12.; Kalakota Ravi, Whinston A.B. Frontiers of Electronic Commerce. Reading, MA: Addison – Wesley, 1996.

⁴ Lejeune Vvanham I., Verlinden I., Verbeken A. Does Cyber – Commerce Necesitate a Revision of International Tax Concepts // European Taxation. 1998, Feb., P. 58.

⁵ Глобальный бизнес и информационные технологии. Современная практика и рекомендации / В. М. Попов, Р. А. Маршавин, С. И. Ляпунов; Под ред. В. М. Попова. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 87–89.

лагается ввести специальный «опознавательный знак», которым отмечались бы те торговые Интернет-компании, которые предлагают достаточные гарантии налоговой прозрачности и технологической безопасности при осуществлении платежей с использованием банковских карт⁶.

Вместе с тем, еще в 2000 г. французским пользователям сети Интернет было запрещено совершать сделки по приобретению товаров в Интернет-магазинах и аукционах, организаторы которых не получили в установленном порядке разрешение на ведение торговли и проведение аукционов и не встали на налоговый учет для целей учета оборотов и уплаты налога на добавленную стоимость.

В Германии рассматривается возможность дополнения действующей системы налогов новым фискальным платежом — «Налогом на использование сети Интернет в деловых целях». При этом для целей обложения названным налогом сеть Интернет с экономической точки зрения предполагается рассматривать в качестве средства производства. В качестве плательщиков налога (субъектов налогообложения) могут выступать только юридические лица — налоговые резиденты Германии, использующие глобальную сеть Интернет для извлечения прибыли («в деловых целях»). В этом случае объектом налогообложения будет выступать время, в течение которого компьютер юридического лица был подключен к сети Интернет и использовался для осуществления предпринимательской деятельности. Предполагается, что при составлении соответствующей налоговой декларации сотрудники финансовых подразделений компаний будут дополнительно заполнять графу «Интернет». В названной графе будет указываться время, проведенное в сети («продолжительность работы в Интернет»), тематика посещаемых сайтов и т.д.

При этом важнейшим обстоятельством становится не разрешенная пока проблема порядка осуществления соответствующего налогового контроля за достоверностью предоставляемых сведений⁷.

Подобные идеи были заложены и в основе ряда законопроектов в Швейцарии. Однако в июле 2000 г. парламент этой страны категорически выступил против «введения общенационального налогообложения экономической деятельности (электронных банковских услуг и Интернет-банкинг), осуществляемой в Интернет». Кроме того, было заявлено, что реализация нематериальных товаров (информации о курсах валют, биржевых котировках, новостей и т.д.), приобретаемых через сеть Интернет, не будет облагаться налогом на добавленную стоимость.

⁶ Ellinger E., Lomnicka E. *Modern Banking and Taxation Law*. Oxford, 2000. P. 451–457.

⁷ Numgard W. *World Of Electronic Commerce*. New York, ABC Publishing, 2002. P. 139.

США и иные государства, занимающие лидирующие позиции в области новых информационных технологий (Япония, Канада, Южная Корея, Австралия и др.) полагают необходимым установление в мире режима не вмешательства (или минимального вмешательства) государств в электронный сегмент экономики (принцип саморегулирования электронной коммерции) и моратория на введение налогообложения субъектов электронной экономической деятельности, с целью максимизации выгод от использования экономического потенциала сети для национальных экономик только названных стран.

В настоящее время в США действует мораторий на введение налогообложения субъектов сетевой экономической деятельности, осуществляемой с использованием глобальной компьютерной сети Интернет, введенный решением Верховного Суда Соединенных Штатов Америки в 1992 г.

Однако в последние годы правительства многих штатов стали высказывать все большую озабоченность тем, что по мере развития электронной коммерции из-за наличия моратория в первую очередь страдают бюджетные интересы штатов. В свою очередь, представители компаний, осуществляющих экономическую деятельность в сети Интернет, уверяют, что ужесточение в данной части налоговые законодательства, и отмена моратория будут препятствовать дальнейшему развитию этого важного для США сектора экономики.

Вместе с тем американские экономисты – противники моратория, отмечают, что отсутствие налогообложения субъектов электронной коммерции оборачивается для США существенными бюджетными потерями. Так, в соответствии с исследованиями, проведенными профессором Университета Теннесси Дональдом Брюсом (Donald Bruce) бюджеты каждого из штатов США будут недополучать до миллиарда долларов ежегодно. Исследования проводились по запросу Сети по управлению государственным долгом Национальной ассоциации министров штатов (State Debt Management Network of the National Association of State Treasurers)⁸.

Схожую позицию занимает администрация Канады. Представляет интерес и ряд консолидированных актов Сингапура и Южной Кореи. Их законы посвящены, во-первых, общему регулированию электронной коммерции, в том числе: заключению и правовому признанию электронных сделок, а также юридическому статусу, правам, обязанностям

⁸ Operkent A. The Law Problems of Electronic Economy. Journal of Monetary Economics. 2001. № 12. P. 89–90.

и ответственности лиц, занимающихся электронной коммерцией, и информационных (сетевых) посредников. Во-вторых, названные законодательные акты включают значительное число норм, регламентирующих применение электронных подписей, а также деятельность центров сертификации ключей электронной цифровой подписи. Подобные законы действуют также в Канаде, Малайзии и ряде других стран⁹.

Кроме того, особо следует отметить, что возрастающее значение электронной экономической (хозяйственной) деятельности и нарастающая острота проблем, порождаемых существующими пробелами в праве и пробелами налогообложения в этой сфере, становятся предметом пристального внимания международных организаций: Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), Всемирной торговой организации (ВТО), Комиссии ООН по международному торговому законодательству (ЮНСИТРАЛ), Международной торговой палаты (МТП), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международной ассоциации электронной коммерции (ИАЕК), Международной ассоциации финансового законодательства (ИАФЛ) и др. Например, под эгидой Европейского центрального банка и ИАЕК, в июне 2001 г. в г. Гааге (Голландия) прошла международная конференция стран Европейского Союза, участники которой попытались определить принципы, которыми нужно руководствоваться при разработке международных межправительственных актов в области налогообложения субъектов электронной экономической (хозяйственной) деятельности (электронной коммерции). Однако о единой законодательной в области электронной коммерции договориться пока не удалось.

Отсутствие четкой государственной политики в области регулирования общественных отношений, формирующихся в процессе использования физическими и юридическими лицами сети Интернет для осуществления экономической деятельности привело к обострению ряда проблем в сфере налогообложения. Для законодательного регулирования проблем налогообложения субъектов электронной экономической деятельности российским налоговым правом необходимо проанализировать основные проблемы установления законодательного регулирования налогообложения субъектов электронной хозяйственной деятельности и зарубежный опыт в этой сфере.

⁹ Соловяненко Н. И. Юридическая роль электронной подписи в электронной коммерции. // В книге: Предпринимательское право в XXI веке: преемственность и развитие. М.: Академический правовой университет при Институте государства и права Российской Академии наук, 2002. С. 71–83.

Стрих Н. И.

*доктор технических наук, профессор,
Сургутский государственный университет*

Волков С. А.

*аспирант,
Сургутский государственный университет*

Интеллектуальный капитал предприятия: способы формирования и развития

***Аннотация.** В статье раскрываются основные направления формирования и развития интеллектуального капитала на предприятиях России, приводятся положения и выводы авторов о необходимости реструктуризации управления трудовыми ресурсами в сторону развития интеллектуального капитала, как основы увеличения добавочной стоимости предприятия и его доходности.*

***Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, предприятие, трудовые ресурсы.*

***The summary.** The article describes the basic directions of formation and development of intellectual capital in the enterprises of Russia, given the situation and the authors' conclusions about the need to restructure the management of human resources towards the development of intellectual capital as a basis for increasing the added value of the enterprise and its profitability.*

***Key words:** intellectual capital, business, labor resources.*

Осуществление радикальных социально-экономических и политических реформ, как правило, связано с определенной дегуманизацией отношений между людьми, включенными в различные системы управления. Ситуация в России — не исключение. Сегодня управление персоналом признается одной из наиболее важных сфер жизни российских предприятий, способной многократно повысить ее экономическую эффективность, а само понятие «управление человеческими ресурсами» рассматривается в достаточно широком диапазоне: от экономико-статистического до философско-психологического.

В основе современного теоретического подхода к совершенствованию управления человеческими ресурсами лежит представление данной сферы как особого «человеческого измерения» предприятия. Практика российских предприятий за последние пять лет, которая отражена в отече-

ственной и зарубежной литературе, свидетельствует о серьезном стратегическом повороте управленческих подходов большинства успешных фирм в сторону усиления внимания к человеческой, прежде всего, профессионально-культурной, интеллектуальной составляющей их деятельности. А это требует комплексного рассмотрения совершенствования сферы управления человеческими ресурсами. При этом важнейшим аспектом становится развитие теории формирования интеллектуального капитала предприятия в контексте его целостного организационно-управленческого функционирования и развития.

Как известно, на протяжении последних ста лет место управления человеческими ресурсами в системе менеджмента многократно изменялось. Наряду с этим пересматривались научные и практические взгляды, подходы ученых и практиков, работавших в сфере управления человеческими ресурсами. Совершенствование производственных, информационных и управленческих технологий, а также глобальная переоценка индивидуальных и общечеловеческих ценностей позволили сегодня наиболее близко подойти к решению центральной проблемы человечества: преодолению противоречия между интересами человека и предприятия. Сегодня многие поняли, что «сила» бизнеса, прежде всего в формировании и развитии человеческого, интеллектуального капитала. Одного осознания необходимости решения данной проблемы недостаточно, чтобы она была решена на самом деле. Необходимы еще и знание о том, как это сделать, умелое и уместное использование соответствующих технологий и методов управления человеческими ресурсами, направленных на формирование и развитие интеллектуального капитала предприятия.

В период с 90-х годов XX века в мировой экономике возникла новая волна серьезных качественных изменений в сфере экономики. Содержание, скорость и непредсказуемость этих изменений заставили многих авторитетных специалистов бизнеса говорить о новых подходах к его успешному развитию, о новых моделях и даже парадигмах современного менеджмента. Одно из характерных глобальных изменений современности, которое оказывает радикальное воздействие на систему менеджмента, это — неравномерный переход разных стран (наций) к так называемой экономике, основанной на знаниях, интеллектуальном, человеческом капитале. Из этого следует, что ключевую роль в такой экономике, в отличие от материальных активов и финансового капитала в традиционной экономике, играют именно знания человека, нематериальные активы и особенно интеллектуальный капитал. В условиях

современной экономики России ключевым фактором развития бизнеса, а также успеха предприятия, все в большей степени, будет становиться не традиционный финансовый капитал, а именно интеллектуальный капитал.

Под интеллектуальным капиталом нами понимается особое соединение человеческого капитала (реальные и потенциальные интеллектуальные способности, а также соответствующие практические, профессиональные навыки работников) и структурного капитала (составляющие капитала, задаваемые такими специфическими факторами, как: связи с потребителями, бизнес процессы, базы данных, брэнды и ИТ-системы и т.д.). Формирование и развитие интеллектуального капитала предприятия предполагает способность трансформировать профессиональные знания и нематериальные активы в факторы (ресурсы), которые создают богатство и соответствующую добавленную стоимость предприятия за счет особого эффекта от «умножения» человеческого капитала на структурный. Данная формула подчеркивает важность ключевых исследований в области развития интеллектуального капитала, которые проводились и продолжают проводиться в настоящее время ведущими специалистами по всему миру. В данных исследованиях особое место отводится проблеме современного понимания таких традиционных категорий, как «стоимость», «ценность», «богатство» интеллектуального капитала, представленного персоналом предприятия, его профессиональными, образовательными навыками и соответственно проблематике новых факторов создания данной стоимости (ценности, богатства). Кроме того, в современных исследованиях по вопросам управления персоналом подчеркивается необходимость постоянного измерения стоимости человеческих ресурсов в обеспечении роста стоимости предприятия, которая увязывается с проблемой привлечения в неё высококвалифицированных трудовых ресурсов. Причем, решение проблемы привлечения и удержания «эффективных» специалистов связано как с «битвой» за современные бизнес — таланты, так и с поиском эффективных механизмов партнерства (с одной стороны — интересы предприятия, с другой — возможность реализации таланта человека в сочетании с его профессиональными возможностями и трудовыми навыками).

Исследования в области развития интеллектуального капитала в зарубежных компаниях позволили сделать вывод о том, что стоимость интеллектуального капитала в современных условиях должна значительно превышать стоимость материальных и финансовых активов. Для решения этой задачи необходимо:

- измерение, оценка и учет реального *рыночного* интеллектуального капитала конкретного предприятия в системе его управления;
- повышение эффективности управления интеллектуальным капиталом в системе общего менеджмента;
- повышение эффективности управления интеллектуальным капиталом как основным инвестиционным ресурсом;
- развитие клиентского капитала – капитала, заключенного в отлаженных эффективных взаимодействиях с клиентами;
- развитие процессного капитала – капитала, материализованного в эффективных внутренних бизнес-процессах.

Новой бизнес среде России, делающей «упор» на развитие интеллектуального капитала, необходимо новое лидерство. Основные факторы, определяющие необходимость совершенствования стиля, предъявляемого к современному руководителю, сводятся к следующему:

- сложность выполняемых функций при определении соотношений между интеллектуальным и структурным капиталом;
- ожидания в области увеличения стоимости предприятия за счет развития и увеличения интеллектуального капитала;
- увеличение и усложнение «нагрузки» на персонал;
- пристальное внимание СМИ к проблемам изменения системы управления интеллектуальным потенциалом;
- необходимость вести за собой новое поколение (поколение Net – первое поколение эпохи Интернета).

В связи с этим мы выделяем три ключевых критерия, которым должен соответствовать новый современный лидер – руководитель:

а) постоянно обеспечивать формирование и реализацию своего собственного интеллектуального капитала, следование стратегическому направлению, связанному с изменением управления интеллектуальным капиталом предприятия;

б) нести ответственность за успех и неудачи своей предпринимательской деятельности, основываясь, прежде всего, на особенностях интеллектуального капитала своего предприятия, когда успех оценивается не только как выполнение или перевыполнение конкретных финансовых и нефинансовых стратегических показателей (или конкретных показателей оперативной деятельности), но и как преумножение интеллектуального капитала;

с) быть и главным «спонсором» и «чемпионом», и «проводником» в деле коммерциализации знаний, в развитии предпринимательства именно на основе эффективного использования потенциала современ-

ных профессиональных знаний человека. Кроме того, новые лидеры должны быть «творцами» современного подхода к созданию добавочной стоимости предприятия, основанной на использовании интеллектуального капитала. Главное в таком творчестве — целенаправленное качественное изменение среды совместной деятельности работников и предприятия, ее корпоративной культуры.

Весьма актуальным именно для современных российских предприятий, является исследование и описание цепочки: знания — интеллектуальный капитал — инновации — рост стоимости бизнеса. В качестве ключевых цитат-эпиграфов к данному тезису можно привести ряд высказываний авторитетных специалистов, которых сейчас принято называть гуру менеджмента. Том Питерс: «Высокое качество, разумная цена и хороший сервис только допускают вас к игре в бизнес; но этого совершенно недостаточно, чтобы выиграть, надо реализовать инновации или — умереть!» [цит.: 2]. А. Смит: «Только знания могут дать нам возможность создать лучший мир — мир, соответствующий глобальной экономике, когда мы все сможем совместно использовать наши ограниченные ресурсы наилучшим образом» [цит.: 3].

В ряду ключевых теоретических понятий, представленных современной наукой управления персоналом, изучающей вопросы развития интеллектуального капитала современных российских компаний, все большее значение придается так называемому интеллектуальному предпринимательству. Тесная связь интеллектуального капитала и интеллектуального предпринимательства на исходном терминологическом уровне очевидна. Более глубокая связь сводится к тому, что главный фактор интеллектуального предпринимательства — это именно развитие интеллектуального капитала, соединение его с структурным и превращение его в добавленную стоимость бизнеса. Причем интеллектуальным предпринимателем может быть и индивидуальный предприниматель, и предприятие — как коллективный предприниматель (предпринимательская организация). В данном контексте интересным и весьма актуальным в практическом плане представляется утверждение о том, что успешными будут только те предприятия, которые действительно сумеют трансформироваться из индустриальных организаций в коллективные интеллектуальные предприниматели.

Как отмечают многие ученые в области управления персоналом, становление интеллектуального капитала имеет долгую историю. В классической работе «Эра прерывности» (The Age of Discontinuity), написанной в 1960-х годах, Питер Друкер говорил о «работниках, оперирующих знаниями» (knowledge workers) [5]. В последние годы эта тема привлекла уже

множество выдающихся современных исследователей. Это и Карл-Эрик Свейби, настоящий исследователь-первооткрыватель современной проблематики знаний из журнала Fortune, Том Стюарт, Дебра Амидон, Мег Уитли, Лэрри Прусак, Пол Роумер и многие другие [5].

Современное развитие теории управления персоналом, основанное на интеллектуальном предпринимательстве предполагает интеграцию трех видов интеллектуальной деятельности и должно оцениваться, на наш взгляд, соответствующими показателями:

- коэффициентом умственного развития персонала (IQ);
- коэффициентом эмоциональной интеллектуальности персонала (EQ);
- коэффициентом духовной интеллектуальности персонала (SQ).

Интеллектуальное предпринимательство современного предприятия должно строиться в среде, которая стимулирует, «питает» творческую энергию и воображение, способствует созданию настоящих, сохраняющихся в течение длительного времени ценностей. В то же время эти факторы развития формируют и новые возможности, области для взаимодействия между индивидами и предприятием. Работая вместе, люди должны как партнеры ради инноваций по-новому соединять и «смешивать» свои знания. Проблема заключается в том, чтобы наиболее эффективно конвертировать интеллектуальный капитал в знания, умения, навыки персонала, а затем в структурный капитал. Кроме того при реализации интеллектуального капитала могут быть созданы рецепты решений, основанные на знаниях, созданные одними работниками, но которые — как «рычаг прибыли» — могут быть использованы другими работниками предприятия. Таким образом, существует обоснованная потребность в новых понятиях, моделях, показателях и образах — таких, которые позволили бы нам определить новую реальность системы управления интеллектуальным капиталом, основанном на использовании знаний персонала. Необходимо искать новые взгляды на происходящее, видеть различные перспективы, которые позволят по-новому соединить прошлое, настоящее и будущее в развитии интеллектуального потенциала современного предприятия. Иными словами; необходимо перейти к предпринимательской деятельности, которую в большей мере, чем раньше, создает и вдохновляет именно человеческий интеллект и органический мир природы, а не мир машин.

Литература

1. Герасимов Б. Н., Чумак В. Г., Яковлева Н. Г. Менеджмент персонала: учебное пособие. Ростов на Дону: Феникс, 2003.
2. Коул Д. Управление персоналом в современных организациях. М.: Вершина, 2004.
3. Хигир Б.Ю. Нетрадиционные методы подбора, оценки персонала. М.: Управление персоналом, 2010.
4. Д.М., М. Макгэннон. Здоровье бизнес лидера. М.: Аквамариновая книга, 2011.
5. Goold M., Campbell A. 2010. Strategies and Styles: The Role of the Center in Diversified Corporations. Basil Blackwell: Oxford.
6. Gray S L Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally. Abacus. 2010.

Сулейманов Э. Г.

соискатель кафедры управления страховым делом
и социальным страхованием, ГУУ

Корпорация как источник формирования корпоративной среды

Аннотация. В статье рассматривается формирование корпоративной среды, проводится анализа данного процесса, исходя из генезиса самого понятия «корпорация», и на этой основе дается определение корпоративной среды как специфической, характерной для данной организации системы связей, действий, отношений и взаимоотношений, которые осуществляются в рамках конкретной предпринимательской деятельности, спроецированной на местный, региональный, национальный или международный рынок.

Ключевые слова: корпорация, страховая компания, корпоративная культура, страхование.

The summary. In article formation of the corporate environment is considered, «corporation» is spent the analysis of the given process, proceeding from genesis of the concept, and on this basis definition of the corporate environment as specific, characteristic for the given organization of system of communications, actions, relations and mutual relations which are carried out within the limits of concrete enterprise activity, спроецированной on the local, regional, national or international market is made.

Key words: corporation, the insurance company, corporate culture, insurance.

Современное российское законодательство и российский менеджмент организации используют термин «корпорация» относительно недавно, в отличие от законодательства и практики корпоративного менеджмента за рубежом, где этот термин имеет устойчивые понятийные границы и активно применяется при определении юридического лица либо характеристики различных организационно-правовых форм рассматриваемых юридических лиц. В данном контексте указанный термин неразрывным образом связан с менеджментом организации, ограниченным более узкими понятийными рамками, т.е. корпоративным менеджментом.

Слово «корпорация» происходит от позднелатинского «*corporatio*» — общество, союз, группа лиц, объединенная общностью профессиональных или сословных интересов. [1]

Современный западный менеджмент широко использует термин «корпорация» всякий раз, когда в научном обороте исследователей хочется подчеркнуть, что организация, называемая корпорацией, рассматривается как единое целое и может выступать участником в гражданском обороте. [2] В США все корпорации подразделяются на четыре крупные группы. [3]

Первая группа – публичные (государственные) корпорации (*public corporations*), которые создаются для осуществления отдельных правительственных функций. Например, корпорации по комплексному использованию природных ресурсов или муниципальные корпорации в области местного самоуправления, которые включают государственные и муниципальные органы. Эти корпорации относятся к системе государственного аппарата, наделены соответствующими полномочиями и реализуют свои функции в пределах определенной территории страны. Каждая публичная (государственная) корпорация создается на основе акта государственного органа (Конгресса США или профильного министерства США), которым определяется правовой статус, а также указываются цели и задачи создаваемого органа управления, установленные виды деятельности, компетенции и структура. Имущество публичной (государственной) корпорации образуется за счет государства, хотя не исключено формирование имущества из взносов государственных образований различного уровня либо иных субъектов публичного права. Обособленное имущество корпорации, которым она отвечает по своим обязательствам, остается в государственной собственности. Публичные (государственные) корпорации могут финансироваться на принципах самокупаемости, быть прибыльными или заведомо убыточными. Чаще всего эти корпорации финансируются за счет бюджетных источников федерального или муниципального уровня. Вместе с тем уставы и другие нормативные акты некоторых корпораций дают им возможность получать доходы от использования имущества, выпуска ценных бумаг, оказания услуг, иных видов деятельности. Финансовая отчетность публичной корпорации ежегодно представляется на рассмотрение и утверждение органа власти, ответственного за исполнение бюджета в соответствующем государственном ведомстве.

Вторая группа – полупубличные корпорации (*quasi-public corporations*), созданные для координации деятельности и обслуживания значимых социальных и общественных нужд. Например, корпорации в области снабжения населения газом, водой, электричеством, железнодорожные корпорации и другие. К их числу относятся государственные предприя-

тия военно-промышленного и аэрокосмического комплекса США, акции которых принадлежат государству.

Третья группа — предпринимательские корпорации (*business corporations*), создаваемые для осуществления хозяйственной деятельности и получения прибыли на этой основе. Фактически предпринимательские корпорации представляют собой коммерческие организации в форме акционерных обществ, которые могут быть открытого или закрытого типа. К их числу, например, относятся все акционерные страховые компании в США, а также корпорации, работающие во многих сферах бизнеса, включая финансовый сектор.

Четвертая группа — некоммерческие корпорации (*non-profit corporations*), которые осуществляют деятельность, в том числе хозяйственную деятельность, не связанную по своим целям с получением прибыли. К их числу, например, относятся общества взаимного страхования в США, а также корпорации, созданные в области высшего профессионального образования (обычно — университеты и колледжи, взимающие со студентов плату за обучение и оказание иных образовательных услуг), здравоохранения (медицинские стационары, предоставляющие населению медицинские услуги на платной основе, в том числе в системе медицинского страхования) различные благотворительные организации (включая специализированные учреждения социальной защиты населения).

В Великобритании рассматриваемые корпорации называются компаниями (*companies*) и подразделяются на *публичные компании*, т.е. *public companies* (аналог открытого акционерного общества континентального права) и *частные компании* — *private companies* (аналог закрытого акционерного общества континентального права). Все они, независимо от организационных особенностей, наделены правами юридического лица. Прочие организационно-правовые формы хозяйствующих субъектов, например, трасты, рассматриваются с точки зрения гражданского права как простая совокупность лиц.

В странах Западной Европы (континентальная часть) к числу корпораций относятся акционерные общества, товарищества, производственные и потребительские кооперативы, хозяйственные объединения и другие структуры, обладающие правосубъектностью. То есть, с точки зрения теории менеджмента — практически все организации. Вместе с тем, не во всех странах Западной Европы, несмотря на общеевропейскую интеграцию правовых систем ЕС, термин «корпорация» имеет законодательное закрепление. Например, во Франции термин «корпорация» вообще не используется, а юридические лица подразделяются на товарищества и ассоциации [3].

В Российской Федерации, к моменту развала бывшего СССР, на законодательном уровне деятельность корпораций в нашей стране была вообще запрещена. (Постановление Верховного Совета РСФСР от 11 октября 1991 г. №1737-1 «Об упорядочении создания и деятельности ассоциаций, концернов, корпораций и других объединений предприятий на территории РСФСР»). [3]. В то же время, менее чем через год, Указом Президента РФ № 826 «О мерах по формированию федеральной контрактной системы» от 7 августа 1992 г. создаются акционерные общества «Федеральная контрактная корпорация «Росконтракт» (АО «Росконтракт») и «Федеральная контрактная корпорация «Росхлебпродукт» (АО «РОхлебпродукт»). В 1993 г. создается Государственная инвестиционная корпорация, получившая организационно-правовой статус государственного предприятия. В 1994 г. вводится в действие глава 4 Гражданского кодекса РФ, где в ст.121 дается исчерпывающее определение ассоциации и союза.

В специальной литературе предмета в этот период времени среди ученых и специалистов велась достаточно оживленная дискуссия относительно определения сущности корпорации в российском правовом пространстве. Тем не менее, анализ первоисточников позволяет сделать некоторые общие выводы, где были выявлены социальное и правовое значение корпорации.

Корпорация в социальном значении представляет собой социальную организацию, т. е. объединение работников (индивидов) в единое целое (трудовой коллектив) для совместного труда.

Корпорация в правовом значении представляет собой признаваемую законом правовую форму лиц и (или) капиталов, выступающую в качестве самостоятельного участника гражданского оборота. При этом имелось в виду следующее:

- корпорация — это юридическое лицо, в отношении которого его участники имеют обязательственные права;
- юридическое лицо, преследующее в качестве основной цели получение прибыли от своей деятельности и созданное за счет вкладов учредителей (участников);
- коммерческая организация с разделением на доли учредителей (участников) уставным капиталом.

Таким образом, развернутое определение корпорации в современной отечественной литературе предмета может быть сформулировано следующим образом:

«Корпорация — это юридическое лицо, обладающее общей правоспособностью, основной целью которого является извлечение прибыли

ли (коммерческая организация), уставный капитал которой разделен на доли (акции), удостоверяющие обязательственные права его участников (акционеров) по отношению к юридическому лицу, которые объединяются на основе заключаемого между ними гражданско-правового договора, не отвечают по обязательствам юридического лица, принимая риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им долей (акций). Корпорация создается в форме акционерного общества, общества с ограниченной или дополнительной ответственностью» [3].

В теоретико-методологическом аспекте менеджмента страховой организации нам представляется, что данное определение можно интерпретировать следующим образом:

Корпорация – в узком смысле: *акционерная страховая компания*, как правило, включает материнскую компанию и сеть дочерних обществ, отделений, филиалов и других подразделений, имеющих разный юридический статус и разную степень самостоятельности. Организационная форма корпорации присуща холдинговым структурам в рамках их вертикальной и иной интеграции. Например, IBM фактически сформировала понятие корпорации как «всеохватывающего контекста жизни ее сотрудников» (*Л.Герстнер*), что можно полностью отнести и к деятельности акционерной страховой компании, рассматривая контекст деятельности сотрудников страховой компании в целом, и персонала продаж страховых полисов, в частности.

В широком смысле: корпорация — любая *организация*. Применительно к теме нашего исследования — это любая страховая организация, т.е. акционерное страховое общество и общество взаимного страхования, созданная в соответствии с действующим российским законодательством.

Кроме того, новое качественное определение корпорации может быть также сделано, опираясь на использование категорий *теории человеческих отношений*. Методологические выводы из этой теории кадрового менеджмента, получившей довольно широкое распространение на Западе, приводят исследователя к суждению, что корпорация — новая корпоративная общность людей, объединенных через человеческое измерение (**представления о личном вкладе человека в корпорацию**) в трудовом коллективе организации, рожденная на основе корпоративного интереса и корпоративного духа в доминантах идентичности, вовлеченности, сопричастности, партнерства, принадлежности и сотрудничества, которыми, в конечном итоге, определяется инновационное поле корпоративной среды, теснейшим образом связанной с воспроизводимой корпоративной культурой.

Без наличия функционирующей корпорации не может быть создана соответствующая корпоративная среда, равно как и сущность корпоративной среды неотделима от деятельности корпорации. Инновационная корпорация, задействуя человеческий капитал и становясь обучающейся организацией, создает инновационное поле корпоративной среды. Следовательно, источником формирования корпоративной среды выступает корпорация как самостоятельная организация. В данном случае – страховая организация, имея в виду акционерное страховое общество как институциональный субъект локального, национального и международного страхового рынка. От корпорации идет общее и особенное корпоративной среды.

При всей кажущейся очевидности данного понятия, в научно-теоретической плоскости автор столкнулся с рядом проблем. Во-первых, при всей обширной литературе, которая вышла по корпоративному менеджменту и корпоративному управлению, при углубленном анализе этих источников, вообще отсутствует какое-либо определение корпоративной среды. Кроме того, в настоящее время нет специальных монографических работ на русском языке, которые были бы посвящены исследованию данной проблематики. Это подтверждает, в частности знакомство с предметными каталогами Российской государственной библиотеки им. Ленина, Фундаментальной библиотеки МГУ, Государственной научно-технической библиотеки РФ, Государственной федеральной общественно-политической библиотеки и других. Единственной научной монографией, которая косвенно относится к теме исследования, в какой-то мере можно считать работу А. М. Лютикова *Деловая среда предпринимательства. Теория и практика* (М.: Наука, 2007). Из числа зарубежных источников можно сослаться на монографию П. Лоуренса и Дж. Лорча «Организация и ее окружение», постулировавшая принципы анализа бизнес-среды корпорации (Laurence P.R. and Larsch J.W *Organization and Environment* Cambridge, MA^ Harvard University Press, 1967). Тем не менее, в нашем понимании, бизнес-среда и корпоративная среда не являются однозначными или даже равнозначными понятиями для менеджмента и принятия управленческих решений. Подавляющее большинство исследованных автором публикаций по затронутой научной проблематике на английском языке оперируют терминами – **Business environment** (*деловая среда*), **Corporate environment** (*корпоративная среда*), **Corporate environmental management** (*корпоративный менеджмент, с точки зрения защиты интересов корпорации*). Однако, при более пристальном рассмотрении, оказывается, что все перечисленные определения и раскрытие их сущности сводится к

процедурным вопросам взаимоотношений акционеров в рамках созданного акционерного общества, в том числе между мажоритарными и миноритарными акционерами. То есть, всё, что в наиболее общем виде заключается в англоязычном термине комплаенс (**compliance**), под которым подразумевается система регуляторных процедур взаимоотношений, направленная на защиту акционеров компании от нарушений норм действующего законодательства, обычаев делового оборота, сложившихся в сфере деятельности компании, внутренних закрепленных в уставных документах принципов ведения бизнеса. В крупных корпорациях эта система подразумевает создание специального структурного подразделения, в ведении которого находятся перечисленные вопросы. Например, Департамент внутреннего контроля и координации корпоративных и регуляторных процедур (Compliance) Страховой компании «РОСНО». [4]

Кроме того, в трактовке подавляющего большинства зарубежных авторов учебников и монографий по корпоративному праву и корпоративному менеджменту, возникающий в этих взаимоотношениях организации корпоративный интерес рассматривается крайне узко и сводится опять же к регламентным и процедурным вопросам доходности акций у акционеров, в зависимости от текущей конъюнктуры фондового рынка и дивидендной политики акционерного общества. Широкий контекст корпоративной среды, в основном, остается вне поля научного внимания корпоративного менеджмента подавляющего большинства зарубежных авторов.

Тем не менее, полученное научное знание и практический опыт СК «РОСНО» позволяют, на наш взгляд, дать углубленное определение корпоративной среды, которое отвечает современным реалиям корпоративного бизнеса. Проверка практикой корпоративного менеджмента в СК «РОСНО» полностью подтверждает правильность приводимого далее в статье развернутого определения корпоративной среды.

Если отталкиваться от Социологического энциклопедического словаря, то социальная **среда** определяется там как *«совокупность явлений, процессов и условий, оказывающих влияние на изучаемый объект»*. [5] Совокупность материальных, экономических, социальных политических условий существования, формирования и деятельности индивидов и социальных групп часть окружающей среды состоящая из взаимодействующих индивидов групп, институтов, культур». Поскольку объектом в нашем исследовании является эффективность работы персонала продаж, представляется важным изучить механизм, факторы и способы со-

здания и расширения благоприятных условий для деятельности страховой организации. Таким образом, раскрывая содержание среды, указанный энциклопедический словарь указывает *совокупность явлений, процессов и условий*.

По нашему мнению, **корпоративная среда** есть основная форма самоорганизации корпорации в достижении поставленной цели, а также основной механизм управления корпоративными отношениями между людьми в трудовом коллективе по поводу средств и способов достижения этой цели.

Корпорация, использующая *инновационное поле* своей корпоративной среды, становится наиболее динамичной организационной системой. Рассматриваемая корпорация, обладая значительным инновационным потенциалом корпоративной среды, постоянно развивается и изменяется. Здесь совершенствуются стиль и методы управления, в том числе на пути своевременного открытия и преодоления возникающих внутренних противоречий между личным и корпоративным интересом. В этой связи менеджмент организации принимает все необходимые меры управленческого воздействия и создаёт соответствующие предпосылки и условия для преодоления выявленных внутренних противоречий в корпорации. Преодоление указанных противоречий это ключ успешного менеджмента организации в области дальнейшего корпоративной культуры, корпоративной среды и корпоративных отношений. В рамках корпорации противоречия между личным и коллективным интересом преодолеваются на основе совершенствования форм организационного взаимодействия, развития коммуникаций, а также, что особенно важно, усиления роли корпоративного интереса для отдельно взятой личности работника.

Таким образом, развитие корпорации в единстве и динамике управленческого процесса становится результатом своевременного раскрытия и преодоления внутренних противоречий в трудовом коллективе рассматриваемой организации.

При этом в инновационном поле корпоративной среды кадровым менеджментом ведется постоянный поиск центров или узловых точек совпадения интересов отдельных групп в трудовом коллективе с текущими, среднесрочными и долгосрочными целями корпорации. Тем самым, проблема полноценной и эффективной реализации способностей, потребностей и интересов работника корпорации, включая имеющийся творческий потенциал, решается в инновационном поле корпоративной среды.

Личность работника корпорации, независимо от функциональных обязанностей, становится не только объектом социального взаимодействия, но и субъект собственной самореализации и самосовершенствования, которые разворачиваются в корпоративной культуре организации. При этом в корпоративной культуре как в зеркале раскрывается внутренний механизм причинно-следственных связей корпоративной среды, который регулирует организационное поведение и активность личности работника в трудовом коллективе, нацеливая на достижение поставленной цели. Первостепенное значение для придания активности личности работника в созданной корпоративной среде приобретает особенности сложившихся коммуникаций.

Характер корпоративных отношений, которые разворачиваются в корпоративной среде, обуславливает связь личности работника с осознанием его функциональных обязанностей. По нашему мнению, инновационное поле корпоративной среды задает новое человеческое измерение рассматриваемым корпоративным отношениям.

Существует объективная связь между личностью работника и корпорацией, которая выражает складывающиеся между ними корпоративные отношения. Степень устойчивости этой связи опосредована корпоративной средой, где разворачиваются коммуникации, приводящие к успеху в достижении поставленных целей. Именно люди, выступающие в качестве трудовых ресурсов организации, получившие новую качественную корпоративную ценность человеческого капитала, являются решающим фактором, который определяет целостный или непоследовательный характер любой деятельности, в том числе, и в страховании.

Корпорация приводит в движение весь свой хозяйственный механизм расширенного воспроизводства товаров и услуг, предназначенного для целевого потребительского рынка, логикой и последующим контролем исполнения принимаемых управленческих решений менеджмента, а также заданной согласованностью во времени и пространстве всех бизнес-процессов, разворачивающихся в определенном культурном пространстве созданной корпоративной среды. Источником рассматриваемого культурного пространства корпорации, где принимаются и контролируются по срокам и по существу исполнения конкретные управленческие решения менеджмента организации, служит корпоративная культура. На уровне стереотипов массового обыденного сознания работников существующая в организации корпоративная культура превращается в рутину повседневной *корпоративной жизни* трудового коллектива, где соответствующим образом ежедневно регистрируются, систематизируются и

получают субъективную оценку работников на уровне межличностных коммуникаций имеющиеся факты и явления реальной действительности. Корпоративную жизнь повседневности и корпоративную культуру как управленческий ресурс менеджмента корпорации связывают между собой созданные традиции, символы, ритуалы, существующие в данном трудовом коллективе.

Таким образом, опираясь на практический опыт СК «РОСНО» можно сделать вывод, что воспроизводимая *корпоративная среда – новая управленческая реальность*, где преодолевается территориальная и информационная разобщенность организационно-технологического пространства взаимодействия работников в трудовом коллективе.

С помощью целенаправленного воздействия на корпоративную среду становится возможным усовершенствовать практику менеджмента страховой организации в условиях высокого уровня неопределенности на страховом рынке [8, 9]. Корпоративная среда, при более пристальном рассмотрении этого явления и инструмента управления позволяет менеджменту через человеческое измерение по-новому увидеть страховую организацию в целом и персонал продаж, в частности. При этом на поверхности изучаемого явления обнаруживается национальная специфика корпоративной среды, например, региональных дирекций и аффилированных структур СК «РОСНО».

Корпоративная среда – сложное системное образование. Поскольку корпоративная среда представляет собой сложное системное образование, возможны разные подходы к ее структуре. В литературе предмета эта проблема не получила достаточного освещения.

Корпоративную среду можно представить в единстве нескольких неразрывно связанных между собой принципиальных аспектов, в том числе:

- **В процессуальном аспекте** – как совокупность процессов, которые протекают и получают развитие в деятельности работников в существующем культурном пространстве организации, включая корпоративную культуру. Эти процессы в конечном итоге направлены на соответствующее организационное поведение, имеющее вектор клиентоориентированного подхода в страховом обслуживании. Данные процессы совершенствуются менеджментом организации с максимальной вовлеченностью всех участников.
- **В системном аспекте** – как совокупность звеньев корпоративной среды, а также их связей и взаимосвязей; Корпоративная среда есть совокупность логически связанных элементов сущности, в которых осмысливается и оценивается корпоративная

действительность (трудовая и социальная жизнь коллектива рассматриваемой организации). В этом смысле корпоративная среда представляет собой систему.

- **В предметном аспекте** — как результат оказанного воздействия корпоративной среды на трудовую коллектив организации. Полученный результат указывает на требуемые или ожидаемые образцы организационного поведения. При этом, на уровне представлений о должном, выявляется адекватное и неадекватное организационное поведение, которое наблюдается менеджментом организации.
- **В генетическом аспекте** — как внутренний источник инициации необходимых корпоративных изменений, способствующих самосовершенствованию рассматриваемой организации и завоеванию новых позиций на целевом рынке. В то же время этот аспект на экспертном уровне позволяет сделать правильные суждения и выводы об инновационной глубине воспроизводимой корпоративной среды.

При исследовании поставленной проблемы, мы считаем важным указать на принципиальные критерии теоретико-методологических подходов к определению содержания корпоративной среды.

- Комплексность представлений о корпоративной среде.
- Предварительное определение базовых корпоративных ценностей в контексте принятой философии бизнеса, имея в виду сопричастность, вовлеченность, идентичность, приверженность, принадлежность, партнерство.
- Осознание важности понимания исторического подхода для оценки современных фактов и явлений корпоративной среды организации Исторические корни воспроизводимой корпоративной среды берущие начало в прошлом и продолжающиеся в настоящем, во многом предопределяют, и в значительной степени обуславливают сложившийся стиль управления в организации.
- Отрицание способов силового воздействия на корпоративную среду.
- Комплексность оценки сложившейся корпоративной среды, включая выявленное здесь прямое и косвенное влияние на ожидаемый результат.

Все это, с учетом перечисленных подходов, позволяет автору сформулировать следующее развернутое определение, наполненное теоретическим и практическим смыслом:

Корпоративная среда — новая управленческая реальность. Это специфическая, характерная для данной *организации* система связей, действий, отношений и взаимоотношений, которые осуществляются в рамках конкретной предпринимательской деятельности, спроецированной на местный, региональный, национальный или международный рынок. Механизм устройства внутренних связей (*корпоративные отношения*) в трудовом коллективе. Служит отражением *качественного базиса действий* менеджмента организации, направленных на поиск путей повышения эффективности работы. Выступает также как *организационно-экономическое пространство*, в котором разворачивается деятельность трудового коллектива и принимаемые *управленческие решения*. В теоретико-методологическом плане — это сложная совокупность явлений, отношений и деятельности в рамках рассматриваемой организации как открытой системы. Корпоративная среда есть то, что обеспечивает взаимное соответствие частей в процессах создания, функционирования и развития системы (организация) как целостного образования. Следует заметить, что корпоративная среда самым прямым и непосредственным образом связана с социально-экономическими отношениями в трудовом коллективе рассматриваемой организации, в рамках которых она формируется и развивается (т. е. подчеркивается *социально-экономическая обусловленность корпоративной среды*). «Корпоративная культура является отражением корпоративной среды, из которой она появилась». (Л. Герстнер. IBM). [6] Корпоративная среда в конечном итоге «определяет возможности и результаты *бизнеса*, равно как и угрозы для его существования и успеха». (П. Друкер) [7]. Таким образом, состояние корпоративной среды — это качественная характеристика *бизнеса* на уровне отдельно рассматриваемой *корпорации*, То есть корпоративная среда становится отражение *корпоративной действительности*, под которой понимается вся совокупность корпоративных отношений, складывающихся между участниками организационно-технологического взаимодействия в корпорации. Общая архитектура инновационного поля воспроизводимой корпоративной среды через *человеческое измерение* организации видится нам в реальных доминантах сопричастности, вовлеченности, идентичности, партнерства, принадлежности и сотрудничества, что полностью подтверждает управленческая практика СК «РОСНО».

Литература

1. Словарь иностранных слов. М.: Русский язык, 1980, С. 261.
2. Кашанина Т. В. Корпоративное право. Право хозяйственных товариществ и обществ. М.: Юрайт, 1998, С. 129.

3. Могилевский С. Д., Самойлов И. А. Корпорации в России: Правовой статус и основы деятельности. М.: Дело, 2007, С. 17.
4. Корпоративный журнал ALLIANZ Евразия, 2010, № 4, С. 28.
5. Социологический энциклопедический словарь /Под ред. Г. В. Осипова. М.: 1998, С. 338.
6. Герстнер Л. Кто сказал, что слоны не умеют танцевать? Возрождение корпорации IBM: взгляд изнутри /Пер. с англ. М.: Альпина Паблшер, 2003, С. 172.
7. Друкер П. Измерение результативности компании / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007, С. 11.
8. Абрамов В.Ю., Грызенкова Ю. В., Кушелев Ю. Ф., Смородина Н. А., Цыганов А. А., Швецова И. М. Постановка и развитие филиальной сети и представительств страховой компании. М.: Регламент, 2007.
9. Цыганов А. А., Глухова Т. С. Права акционеров в практике корпоративного управления в страховых компаниях// Страховое дело. № 3. 2009.

Ченцов Р. В.

соискатель,
Российская Академия предпринимательства

Домашние хозяйства в воспроизводственном механизме частно-предпринимательской экономики

***Аннотация.** Главная цель статьи — дать количественную и качественную оценку роли институционального сектора «домашние хозяйства» в воспроизводственном механизме частно-предпринимательской экономики. На основе анализа статистического и эмпирического материала показано, что пока значительный производственно-потребительский, сберегательно-инвестиционный и социально-демографический потенциал домашних хозяйств слабо задействован в посткризисном развитии российской экономики.*

***Ключевые слова:** частно-предпринимательская экономика, макровоспроизводственная система, производительное и личное потребление, кругооборот доходов и расходов, текущие трансферты, институциональные сектора, домашние хозяйства, функции домохозяйств.*

***The summary.** Article overall objective — to give quantitative and quality standard of a role of institutional sector «house economy» in reproduction mechanism of private-enterprise economy. On the basis of the analysis of a statistical and empirical material it is shown that while the considerable industrial-consumer, save-investment and socially-demographic potential of house economy is poorly involved in postcrisis development of the Russian economy.*

***Key words:** private-enterprise economy, macroreproduction system, productive and personal consumption, a circulation of incomes and expenses, current transfers, institutional sectors, house economy, functions of households.*

Ставя проблему исследования роли и места домашних хозяйств в воспроизводственном механизме частно-предпринимательской экономики, необходимо ответить на вопрос, что такое воспроизводство. Важность постановки такого вопроса состоит не только в том, что воспроизводственный подход к изучению домашних хозяйств и их финансов, на наш взгляд, является фундаментальной основой выявления их сущности и специфики, но и в том, что эта категория совершенно без всяких оснований исчезла из современной экономической науки и практики.

В то время как хозяйственная система только потому и существует, что она постоянно воспроизводится.

В самом общем виде воспроизводство представляет собой непрерывное повторение, возобновление процесса производства. Малейшая остановка этого процесса ввергает экономику и общество в депрессию, так как нарушаются объективные, естественные связи и финансово-экономические отношения между ее структурными звеньями. Поэтому главная цель воспроизводства — непрерывное превращение производственных ресурсов в определенный социально-экономический результат, а его — в новые ресурсы для нового воспроизводственного цикла.

Повторения процесса производства происходят как в прежнем неизменном, так и расширенном, увеличенном масштабе. Если национальная экономика не меняет своих масштабов, то общество как экономически, так и социально стагнирует. Социально-экономический прогресс, рост благосостояния возможен только в том случае, когда хозяйственная система воспроизводится на качественно новой технологической основе.

Но как скоро экономика представляет собой воспроизводственную технико-социально-хозяйственную систему, функционирующую на основе прямых и обратных связей между производством, распределением, обменом и потреблением, то ее рост не может определяться только технологическим способом производства, так как ни одно звено системы не существует без другого. Только в своем единстве и взаимосвязи все элементы системы образуют единое целое. Следовательно, чтобы произошло реальное увеличение конечного совокупного продукта, необходимо не только его произвести, но и распределить на накопление, потребление и чистый экспорт так, чтобы добиться максимизации полезности как в сфере конечного потребления, так и в сфере накопления. Более того распределение и потребление, взаимодействуя между собой, образуют мотивационный механизм, который либо стимулирует, либо дестимулирует экономический рост. Поэтому экономика должна развиваться в режиме оптимизации экономической, социальной и экологической эффективности.

Таким образом, воспроизводственный подход к экономике и ее росту требует, чтобы макроэкономическая политика и национальная стратегия социально-экономического развития страны включала бы в себя комплекс мер как по качественному изменению технологического способа производства, так и по совершенствованию механизмов распределения добавленной стоимости, повышению уровня и улучшению структуры потребления.

Общее представление об экономике как макровоспроизводственной системе дает рисунок 1.

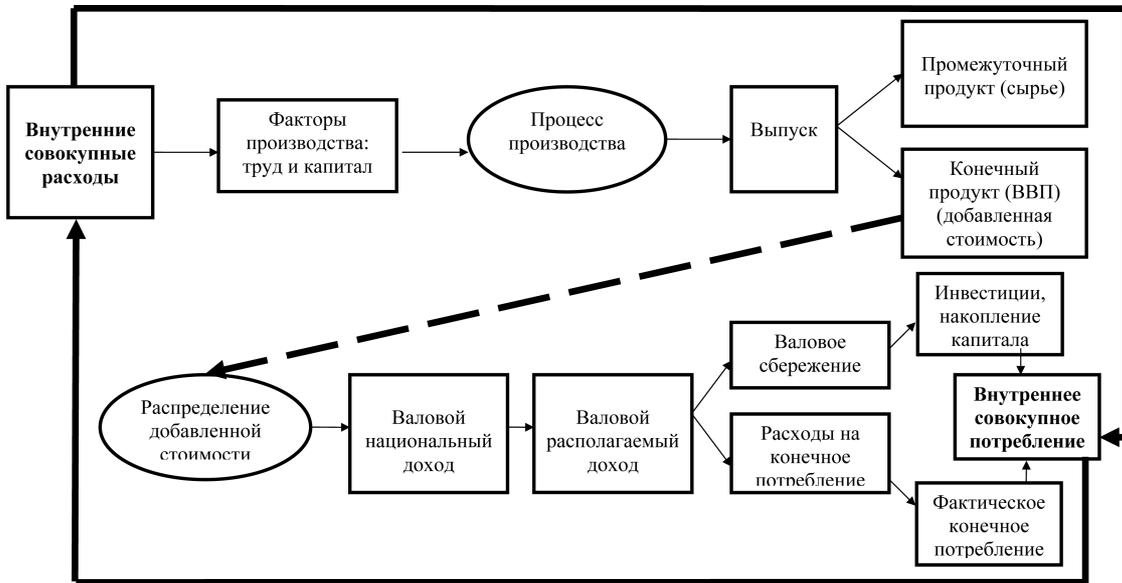


Рис.1. Экономика как макроспроизводственная система

Как видно из рисунка 1, исходным пунктом процесса производства служит соединение, комбинация факторов производства (труда и капитала), отдаленных друг от друга юридически и экономически. Конечный пункт процесса производства — фактическое конечное потребление. Связь и взаимозависимость между производством и потреблением в рыночной экономике опосредствуются распределением и обменом на основе купли и продажи. В капиталистической экономике, где развитие рыночных отношений достигает наивысшего уровня, товарами становятся не только рабочая сила и продукты труда, но и природные ресурсы, человеческие органы, социальные услуги, мораль, совесть и т.д.

Всеобъемлющий характер товарно-денежных отношений привел к тому, что основным инструментом координации деятельности многочисленных обособленных экономических субъектов и регулирования обмена результатами их деятельности является рынок. Существует огромное многообразие рынков, которые взаимодействуя между собой, образуют рыночный механизм, регулирующий макропропорции и стимулирующий наиболее эффективное использование ограниченных ресурсов. Из этого многообразия выделяют два основных типа рынка: ресурсный и потребительский, выполняющих ключевую роль в механизме взаимодействия производства и потребления, производителей и потребителей.

В современной экономике производители представлены бизнес-структурами, производящими товары и услуги, а потребители — домашними хозяйствами. Следует отметить, что это функциональное разделение довольно относительно, так как производители также являются потребителями. Только они потребляют средства производства и тем самым превращают их в товары и услуги. Такое потребление называется производительным, главная функция которого состоит в обеспечении воспроизводства вещественных факторов, основного и оборотного капитала.

Домашние же хозяйства потребляют товары и услуги, предназначенные для удовлетворения жизненно важных личных потребностей. И оно является конечным потреблением, которое служит экономической основой воспроизводства населения и человеческого капитала. Стоит отметить, что домашние хозяйства главные, но единственные конечные потребители. Такой же статус имеют сектора «государственное управление» и «некоммерческие организации», обслуживающие домашние хозяйства. Тот факт, что домашние хозяйства основные потребители произведенных и импортируемых товаров и услуг, совершенно не означает, что их историческая миссия сводится только к потреблению.

В литературе существует многообразные подходы к определению «домашние хозяйства». Зачастую они отождествляются с семьей или домохозяйством, домашней работой по обслуживанию семьи, организацией домашнего быта. Большинство авторов согласны, что главными признаками домашнего хозяйства служат совместное проживание и ведение хозяйства. Такой подход к определению домашнего хозяйства разделяет и Росстат, который считает, что «домохозяйство — это совокупность лиц, проживающих в одном жилом помещении или его части, как связанных, так и не связанных отношениями родства, совместно обеспечивающих себя всем необходимым для жизни, полностью или частично объединяя и расходуя свои средства»¹. Таким образом, в такой интерпретации понятие домохозяйства более широкое, чем семья. Родственные отношения не являются обязательными признаками домохозяйства. Важно, чтобы члены домохозяйства проживали в одном жилище и имели общий бюджет. Акцент на совместном проживании и общем ведении бюджета, а не на брачных отношениях, больше соответствует современной практике, когда немало тех, кто живет так называемым гражданским браком. Несмотря на то, что такая форма отношений и совместного проживания довольно широко распространена, тем не менее семейные домохозяйства все еще представляют основную их массу. Домохозяйство может состоять и из одного человека, проживающего самостоятельно, а также из группы лиц, несвязанных родственными отношениями, живущих в интернатах, монастырях и других коллективных учреждениях. Практически домашние хозяйства включают в себя всех физических лиц, проживающих на территории страны. Поэтому понятия «домашнее хозяйство» и «население» являются тождественными.

Что касается понятий «домашнее хозяйство» и «домоводство», то они соотносятся как частное и общее. Домоводство, ведение дома, организация быта — важная составляющая механизма жизнедеятельности домашнего хозяйства. Если можно так сказать, его внутренняя среда, состояние которой оказывает существенное влияние на выполнение присущих им функций. Экономия средств, времени на организацию быта — существенный источник финансового и материального благополучия домашних хозяйств, увеличения свободного времени.

Но все-таки главная принципиальная особенность домашнего хозяйства в частно-предпринимательской экономике состоит, на наш взгляд, в превращении его в реального хозяйствующего субъекта, функ-

¹ Социально-экономическое положение и уровень жизни населения России. М., 2010, С. 235.

позиционирующего по законам рынка. Для него, как и для любого другого субъекта экономики, основным финансовым источником жизнедеятельности становятся денежные доходы, полученные в результате продажи или сдачи в аренду своих личных и вещественных ресурсов. Поэтому потребительская функция домохозяйств находится в прямой зависимости от объема денежных доходов, которые, в свою очередь, зависят от количества и качества их ресурсов и конъюнктуры рынков.

Домашние хозяйства не только основные потребители, но и главные поставщики производственных ресурсов, так как они непосредственно или косвенно через находящиеся в их собственности торгово-промышленных корпораций, в конечном счете, владеют всеми экономическими ресурсами. Особенно велика их роль в обеспечении экономики высококачественной рабочей силы, чей профессионально-квалификационный уровень отвечает высоким требованиям современной инновационной экономики.

При этом, как показывает практика, немало домашних хозяйств, которые используют свои ресурсы и для организации собственного производства. Примеров процветающих семейных фирм и ферм достаточно много. Некорпорированное производство — это сфера деятельности домашних хозяйств. Так что домашние хозяйства выполняют не только потребительскую, но и производственную функцию, которая, хотя по своему масштабу, характеру и результатам уступает крупным фирмам-производителям, тем не менее во многих странах они вносят существенный вклад в производство ВВП. Наряду с производственно-потребительской, домашние хозяйства выполняют не менее важную сберегательно-инвестиционную функцию, ускоряя тем самым экономический рост и повышая его качество.

Производственно-потребительская и сберегательно-инвестиционная функции выражают сущность домашнего хозяйства как хозяйствующего субъекта, функционирующего в условиях товарно-денежных отношениях. Тем не менее при всей их важности и значимости для жизнедеятельности домашних хозяйств, главную их специфику и позиционирование в воспроизводственном механизме частно-предпринимательской экономики выражает социально-демографическая функция, суть которой, в конечном счете, сводится к воспроизводству населения и трудовых ресурсов, сохранению и улучшению генетического фонда страны, формированию конкурентоспособного человеческого капитала.

Все вышеназванные функции домашних хозяйств взаимосвязаны и взаимообусловлены и в своей совокупности определяют основные направления их жизнедеятельности, а, следовательно, роль и место в макрорепродуктивном механизме частно-предпринимательской эко-

номики. При этом производственно-потребительская и сберегательно-инвестиционная функции подчинены, ориентированы на создание необходимых условий для наиболее эффективной реализации социально-демографической функции домашних хозяйств.

Исходя из такого подхода к определению домашнего хозяйства, его функциям в воспроизводственном механизме современной экономики, на наш взгляд, сводить всю их сущность только к совместному проживанию и ведению бюджета, хозяйства, вряд ли правомерно.

Представляется, что домашнее хозяйство в частно-предпринимательской экономике — это особый социально-экономический институт, функционирующий в соответствии с законами рынка, историческая миссия которого состоит в достижении благосостояния, обеспечивающего всестороннее развитие человека как производителя, потребителя, гражданина и личности, а также в сохранении и развитии национального образа жизни, самобытности народов, индивидуумов. Несмотря на историческую общность, каждое домашнее хозяйство — уникальное по характеру и образу жизнедеятельности.

Так как итогов последней переписи населения пока еще нет, то трудно назвать точное количество российских домохозяйств. По неофициальной статистике, их примерно 50 млн., из которых 40 млн. семейные домохозяйства². Выборочное обследование бюджетов домашних хозяйств, которое проводят органы государственной статистики, охватывает 47,8 тыс. домашних хозяйств.

Общее представление о роли и месте домашних хозяйств в российской экономике дает таблица 1.

Итак, приведенные данные показывают, что домашние хозяйства, хотя и в неодинаковой степени участвуют в производстве, распределении и потреблении валового внутреннего продукта. Из таблицы 1 видно, что наиболее активную роль домашние хозяйства играют в сферах распределения и потребления. Производя всего 7,6% выпуска продукции и 8,5% добавленной стоимости, их доля в валовом национальном доходе экономики составляет почти 60%. Такие метаморфозы объясняются тем, что на стадии образования доходов валовая добавленная стоимость сектора «домашние хозяйства» образуется за счет двух видов источников: валового смешанного дохода и других налогов на производство.

На стадии же распределения первичных доходов и образования валового национального дохода важными составляющими добавленной сто-

² В США сектор домохозяйств в начале 90-ых годов XX в. состоял примерно из 65 млн. единиц. К. Р. Макконел, С. Л. Брю. Экономикс. М., 1992. Ч. 1, С. 105.

Удельный вес домохозяйств в основных макропоказателях³
(в млрд. руб., 2008 г., в процентах)

Макропоказатели	Экономика	Домашние хозяйства	Удельный вес домохозяйств
Выпуск	71610	5397	7,6
Валовой внутренний продукт	41427	3539	8,5
Валовой национальный продукт	40223	24055	59,8
Валовой располагаемый доход	40152	22583	56,2
Расходы на конечное потребление	27237	20011	73,5
Валовое сбережение	12736	2567	20,2
Валовое накопление основного капитала	9176	2178	23,7

имости становятся оплата труда наемных работников, скорректированная на сальдо заработной платы, полученной за границей и выплаченной в России нерезидентам, и сальдо, полученных и переданных доходов от собственности. В результате валовой национальный доход этого сектора существенно увеличивается. В 2008 г. этот рост составил почти 680%.

Доля домашних хозяйств в валовом располагаемом доходе экономики также значительна, хотя на 3,6% меньше, чем валовом национальном доходе. Дело в том, что его величина корректируется за счет разницы между переданными и полученными текущими трансфертами. К полученным текущим трансфертам относятся социальные пособия, страховые возмещения и т.д. К переданным текущим трансфертам относятся текущие налоги на доходы и имущество, страховые платежи, отчисления на социальное страхование, штрафы и т.д. Статистика показывает, что на протяжении всего постсоциалистического периода сальдо текущих трансфертов отрицательное. Переданные текущие трансферты больше полученных, причем с каждым годом эта разница растет. В 2008г. она равнялась 1471 руб. против 1209 руб. в 2007г., что уменьшило валовой располагаемый доход на 6,2%⁴.

Велика роль домашних хозяйств и на стадии потребления. Их доля в общем объеме расходов на конечное потребление составляет 73,5%. Еще

³ Национальные счета России в 2002–2009 гг. М., 2010.

⁴ Счет сектора «домашние хозяйства» в 2002–2008 гг.

более высокий удельный вес домашних хозяйств в фактическом конечном потреблении. На их долю приходится 86,4% общего объема конечного фактического потребления. Дело в том, что потребление домашних хозяйств осуществляется за счет двух источников: их потребительских расходов и социальных трансфертов в натуральной форме, которые предоставляются им государственным управлением и некоммерческими организациями, обслуживающими домашние хозяйства.

При этом следует отметить, что в сферу фактического конечного потребления домохозяйств поступают не все расходы государственного управления на конечное потребление, а только те, которые идут на покупку индивидуальных товаров и услуг. К ним относятся расходы на здравоохранение, отдых и культуру, образование, социальную защиту и другие услуги. Так что фактическое потребление домашних хозяйств и их расходы на конечное потребление не одно и то же. В 2008 г. на долю потребительских расходов домашних хозяйств приходилось 85,5%, остальные 14,5% – социальные трансферты в натуральной форме.

На уровне экономики в целом расходы на конечное потребление и фактическое конечное потребление равны, так как перераспределение расходов на потребление происходит между секторами. В результате фактическое конечное потребление домохозяйств увеличивается, а органов государственного управления сокращается, его объем определяют только расходы на коллективные услуги, а у некоммерческих организаций фактическое конечное потребление отсутствует.

Домашние хозяйства, являясь основными потребителями товаров и услуг, оказывают существенное влияние на динамику и структуру потребительского спроса, который, как известно, служит главным стимулом экономического роста и его качества. Вместе с тем, как показывает таблица 1, они довольно активно участвуют и в формировании инвестиционного спроса. Их доля в накоплении основного капитала – 20,2%, а в национальных сбережениях – 23,7%.

Двухсотлетняя история частно-предпринимательской экономики свидетельствует, что социально-экономическая эффективность макровоспроизводственной системы зависит не только от уровня и характера сбалансированности развития ее структурных звеньев, но и от механизма взаимодействия ее институциональных секторов. Институциональный сектор – совокупность институциональных единиц, однородных, с точки зрения функций, выполняемых ими в экономическом процессе, а также источников финансирования.

Для учета и анализа процессов образования, распределения и использования (расходования) добавленной стоимости российская система на-

ционального счетоводства выделяет пять институциональных секторов: нефинансовые корпорации, финансовые корпорации, государственное управление, домашние хозяйства, некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства. Все они взаимодействуют друг с другом на основе сложной системы прямых и обратных хозяйственно-финансовых связей. Эффективность этих связей – решающее условие сбалансированности, равновесия, устойчивости макроэкономики.

Механизм взаимодействия основных секторов российской экономики показывает рисунок 2.

Основными секторами российской экономики являются корпорации, государственное управление и домашние хозяйства, которым присущи свои особенные интересы, что существенно усложняет механизм их взаимодействия. На рисунке отсутствуют некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства и остальной мир. Первые по причине того, что они играют довольно скромную роль в механизме функционирования экономики. А остальной мир, так как фундаментальную основу воспроизводственного процесса составляет внутренняя экономика. Из рисунка 2 видно, что ключевую роль в механизме взаимодействия институциональных секторов играют рынки ресурсов и потребительских товаров и услуг. Рынок ресурсов состоит из двух агрегированных сегментов: рынка инвестиционных товаров (средств производства) и рынка рабочей силы, каждый из которых, в свою очередь, подразделяется на различные более мелкие сегменты. Так что и тот, и другой рынки представляют собой сложный механизм отношений по поводу купли и продажи огромной массы производственных ресурсов. На первый взгляд кажется, что рынки инвестиционных товаров и рынки рабочей силы обособлены и не зависят друг от друга. На самом деле они глубоко взаимосвязаны и взаимозависимы, так как средства производства, особенно наиболее активный их элемент – орудия труда нуждаются в строго определенной рабочей силе, профессионально-квалификационный уровень которой соответствует требованиям динамичного, постоянно развивающегося технологического способа производства. В противном случае их соединение, комбинация практически невозможна.

Не секрет, что нынешняя структура российского рынка рабочей силы не соответствует требованиям инновационной экономики, так как существуют глубокие дисбалансы в объемах и структуре предложения по профессиям, квалификации, возрастному составу, полу, регионам, что представляет серьезную угрозу структурной перестройки российской экономики. В этих условиях правительство вынуждено стимулировать

приток иностранной рабочей силы. У нас уже сейчас отрицательное сальдо заработной платы, полученной за рубежом и выплаченной в России нерезидентам. В 2010 году заработная плата нерезидентов составила 1,1% ВВП⁵. Судя по всему, отрицательное сальдо не только сохранится, но и возрастет, в результате чего около одного процента ВВП уйдет за рубеж.

Не менее важную роль в механизме взаимодействия секторов, воспроизводственном процессе играет и рынок потребительских товаров и услуг. К большому сожалению, и этот тип рынка пока еще далек от совершенства, о чем наглядно свидетельствует хроническая высокая инфляция и значительный удельный вес импорта, который также, как и отрицательное сальдо заработной платы, существенно сокращает российский ВВП. В 2010г. объем импорта вырос к уровню 2009 г. в 1,3 раза и составил 241 млрд. долл.⁶

Домашние хозяйства – активные участники обоих рынков. Во-первых, они являются, как уже отмечалось выше, основными поставщиками производственных ресурсов, продажа и сдача в аренду которых – ключевой источник их денежных доходов. Главными покупателями ресурсов выступают корпорации, особенно нефинансовые, производящие товары и услуги, инвестиционные расходы которых превращаются в доходы домашних хозяйств.

Во-вторых, получив денежные доходы от продажи своих вещественных и личных ресурсов, домашние хозяйства расходуют их на покупку товаров и услуг, поставляемых на рынок корпорациями-производителями. Тем самым потребительские расходы домашних хозяйств трансформируются в денежную выручку корпораций, являющуюся для них основным источником дохода (прибыли).

Завершающим звеном в движении товарных и финансовых потоков служит превращение инвестиций, денежного капитала корпораций в расходы на покупку ресурсов, что кладет начало новому воспроизводственному циклу. Таким образом, макровоспроизводственная система в условиях развитых товарно-денежных отношений, по сути своей, представляет кругооборот товаров, денег, доходов и расходов, в процессе которого между домашними хозяйствами и корпорациями, несмотря на их обособленность, возникает тесная, объективно обусловленная, сложная система финансово-экономических отношений, функционирующая посредством межсекторальных финансовых потоков.

⁵ Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 г. и на плановой период 2012–2013 гг. (проект), С. 238.

⁶ Там же, С. 5.

Из рисунка 2 видно, что финансовое, а следовательно, материально-социальное благополучие домашних хозяйств находится в сильной зависимости от величины и структуры спроса на производственные ресурсы со стороны корпораций. В свою очередь, финансовое благополучие корпораций также находится в не менее сильной зависимости от объема и структуры потребительского спроса. Так что производители и потребители как сиамские близнецы, которые не могут существовать друг без друга.

Домашние хозяйства активно взаимодействуют и с сектором «государственное управление». Прежде чем раскрывать систему финансово-экономических отношений между ними, отметим, что необходимо различать понятия сектор «государственное управление» и «государственный сектор», так как они по своей структуре не тождественны. В сектор «государственное управление» входят бюджетные организации, школы, больницы, учреждения культуры и т.д., а также государственные внебюджетные фонды. Государственные корпорации и предприятия в него не входят, они по своим функциям и источникам финансирования относятся к сектору «нефинансовые корпорации», а по форме собственности — к государственному сектору.

Ведущие функции органов государственного управления — это закупки товаров и услуг, социальная защита населения и перераспределение доходов и ресурсов. Основным источником их финансирования служат государственный бюджет и государственные внебюджетные фонды, доходы которых образуются, главным образом, за счет налогов и различных платежей. Поэтому важнейшими инструментами регулирования его финансово-экономических отношений с другими секторами и, в частности, с домашними хозяйствами служат бюджетно-налоговая и кредитно-денежная политики.

Важные составляющие финансово-экономических отношений между органами государственного управления и домашними хозяйствами — социальные трансферты в натуральной форме и социальные выплаты. В свою очередь домашние хозяйства активно участвуют в формировании доходной части государственного бюджета и государственных внебюджетных фондов путем уплаты налогов, отчислений на социальное страхование и различных других платежей. Как уже отмечалось, баланс финансовых потоков пока в пользу государства.

Итак, подводя итог вышесказанному, следует отметить, что представленная на рисунке 2 макро модель механизма взаимодействия основных институциональных секторов российской экономики, несмотря на некоторую ее ограниченность, во-первых, дает достаточно полное отражение финансовых и товарных межсекторальных потоков в ры-

ночной системе. Во-вторых, демонстрирует достаточно активную роль домашних хозяйств в механизме взаимодействия институциональных секторов и потому недооценка их потенциала чревата серьезными негативными социально-экономическими последствиями.

Что касается реальной российской действительности, то постсоветский период жизни россиян четко делится на два периода: 90-е годы прошлого века и 2000-е годы нового столетия. Главным содержанием первого периода являются разрушительные процессы, которые обвалили все основные макропоказатели и привели в шоковое состояние население страны. После освобождения цен в 1991 г., в результате чего цены на жизненно важные товары выросли в 2,6 раза⁷, россияне внезапно стали жить в качественно новой социально-экономической системе.

Государство, которое до этого времени более или менее успешно регулировало основные макропропорции и выполняло свои социальные обязательства, объявило о своем уходе из экономики и социальной сферы, передав все свои регулирующие и координирующие функции рынку, ввергнув тем самым страну и население в состояние полного хаоса. Все экономические агенты и граждане получили абсолютную экономическую свободу и право выбора способа адаптации к рыночной криминальной стихии. Понятно, что такой ситуацией могла воспользоваться лишь сравнительно небольшая часть населения. Большинство же российских граждан оказалась на грани выживания.

Официальная статистика показывает, что за 90-е годы резко ухудшились все основные составляющие благосостояния людей: смертность, рождаемость, продолжительность жизни, жилищные условия, образование, здравоохранение, культура, дошкольное воспитание детей, социальное обеспечение, структура питания. В итоге в 2000 г. численность населения, живущего за чертой бедности, по официальным данным, составляла 42,3 млн. человек, 29% от общей численности населения. Дефицит душевого дохода достигал почти 200 млрд. руб., 5% от общего объема денежных доходов населения⁸. Многие домохозяйства не в состоянии были выполнять свою основополагающую функцию — воспроизводство населения и трудовых ресурсов. В стране возникла критическая ситуация. Резко упала рождаемость, существенно выросла смертность. За период с 1991 г. по 2000 г. численность населения сократилась на 2 млн. чел. Отрицательная динамика этого показателя

⁷ РСЕ-2003, С. 611.

⁸ Социально-экономическое положение и уровень жизни населения России. М., 2010, С. 29.

теля сохранилась и в 2000-е годы. В 2009 г. по сравнению с 1991 г. россиян стало меньше на 6,4 млн. человек ⁹.

Динамику основных показателей уровня жизни в этот период показывает таблица 2.

Таблица 2

**Среднегодовые темпы прироста основных показателей уровня жизни ¹⁰
(в процентах)**

Показатели	1991–1995	1996–2000
Реальные денежные доходы населения	-8,0	-2,1
Реальная начисленная заработная плата	-18,2	-3,8
Реальный размер назначенных месячных пенсий	-12,5	-5,4
Фактическое конечное потребление сектора домашних хозяйств	-	0,1
Расходы на конечное потребление	-	0,5
Ввод в действие общей площади жилых домов	-12,1	-8,2
Оборот розничной торговли	-1,8	1,0
Платные услуги населению	-24,9	2,0
Среднегодовая численность занятых в экономике	-2,7	-0,5
Численность безработных (на конец года)	19,8	1,2

Падение уровня и качества жизни отрицательно сказалось на социальном климате страны. Резко снизилась мотивация к труду, повышению квалификации, упали нравственность и мораль. В результате Россия утратила серьезный источник своего развития — высокоэффективный и конкурентоспособный человеческий капитал.

В 1999 г. отрицательная динамика экономического роста сменилась на положительную. С этого времени начался период восстановления до-реформенного уровня развития экономики. За период с 2000 по 2007 гг. среднегодовой темп роста составил 7%, а объем ВВП к уровню 1989 г.

⁹ Социально-экономическое положение и уровень жизни населения России. М., 2010, С. 50.

¹⁰ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005г. М., 2006 г., С. 35.

достиг 102%. Доходы бюджета и золотовалютные резервы существенно превысили дореформенный уровень.

Растущая экономика и финансовое благополучие государства сказались и на динамике показателей жизни населения.

Таблица 3

**Среднегодовые темпы прироста показателей уровня жизни ¹¹
(в процентах)**

Показатели	Годы	
	2000–2005	2006–2008
Реальные денежные доходы населения	11,6	10,2
Реальная начисленная заработная плата	12,6	14,3
Реальный размер назначенных месячных пенсий	11,3	9,1
Фактическое конечное потребление сектора домашних хозяйств	8,7	10,5
Расходы на конечное потребление	7,6	9,6
Ввод в действие общей площади жилых домов	7,0	15,3
Оборот розничной торговли	11,0	14,5
Платные услуги населению	5,3	4,0
Численность безработных (на конец года)	- 4,6	2,9

Приведенные данные по сравнению с 90-ми годами, безусловно, впечатляют. Но, представляется, что к ним следует относиться с определенной осторожностью, так как темпы роста — это относительный показатель, и потому на его динамику сильное влияние оказывает база, по отношению к которой они исчисляются. Очевидно, что высокие темпы роста основных показателей уровня жизни в период с 2000 г. по 2005 г. в значительной мере — эффект низкой базы. Но как бы то ни было, материально-финансовое положение россиян в 2000-е годы стало улучшаться, хотя и не в такой мере, как хотелось бы, и было необходимо.

Еще более существенные позитивные изменения в финансово-экономическом положении домохозяйств произошли в 2005–2008 гг., когда экономика переживала предкризисный бум. В этот период темпы роста основных источников финансовых ресурсов населения (среднедушевых денежных доходов, среднемесячной заработной платы, среднего размера

¹¹ РСЕ-2009, С. 35.

пенсий) были выше, чем ВВП и располагаемого национального дохода. Улучшение финансового положения домохозяйств способствовало росту (в 1,7 раза) фактического конечного потребления населения и сокращению размеров бедности с 25,2 млн. человек в 2004 г. до 18,5 млн. человек в 2007–2008 гг.¹²

Несмотря на позитивную динамику роста доходов и фактического конечного потребления населения, к большому сожалению, сколько-нибудь значимых позитивных изменений в социально-демографической сфере не произошло. Хотя разрыв между умершими и родившимися уменьшился, коэффициент естественного прироста населения все это время оставался отрицательным, а платежеспособность основной массы домохозяйств низкой.

Кризис прервал положительную динамику роста финансовых ресурсов домохозяйств. Падение темпов экономической динамики, резкое сокращение производственных инвестиций спровоцировали рост численности безработных, падение доходов и существенное снижение финансовой устойчивости домохозяйств, что привело к увеличению размеров бедности и усилению пропасти между бедными и богатыми.

Антикризисные меры правительства, направленные на поддержку населения, несколько смягчили крайне негативные последствия кризиса. Так, удалось сохранить положительную динамику реальных располагаемых денежных доходов населения, темпы роста которых в 2008–2009 гг., хотя и снизились по сравнению с 2005–2007 гг., но все же составили 2,3%, а также реального размера пенсий. В 2008 г. их рост составил 18%, а в 2009 г. — 11%. Что касается реальной начисленной заработной платы, то в 2009 г. она снизилась до 96,5% по сравнению с 111% в 2008 г.¹³

Надежда на то, что в 2010 г. российская экономика выйдет из кризиса не оправдалась. Прошлый год по ряду причин оказался более трудным, чем 2009 г., поэтому сколько-нибудь существенных изменений в финансово-экономическом положении домашних хозяйств и уровне жизни населения не произошло. Как ВВП, так и основные показатели уровня жизни росли умеренными темпами. ВВП — на 4%, реальные располагаемые доходы населения — на 4,4%, реальная заработная плата — на 4,9%, оборот розничной торговли — на 5,2%¹⁴. Финансирование оплаты труда

¹² РСЕ-2009, С. 187.

¹³ Социально-экономическое положение жизни населения России. М., 2010, С. 29.

¹⁴ Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 г. и на плановой период 2012–2013 гг. (проект), С. 5.

в бюджетной сфере, пенсионного и социального обеспечения составило 11% ВВП, здравоохранения, демографии, образования, культуры – 0,7% ВВП, ЖКХ и жилищного строительства – 0,8% ВВП¹⁵.

Прогноз Минэкономразвития на ближайшую перспективу, скорее, пессимистический, чем оптимистический, о чем достаточно убедительно свидетельствует таблица 4.

Таблица 4

Ресурсы и их использование по сектору домашних хозяйств¹⁶
(в % к произведенному ВВП)

	2010	2011	2012	2013
I. Ресурсы				
Валовой располагаемый доход	60,4	60,2	59,4	58,6
в том числе:				
Оплата труда наемных работников	50,1	51,7	51,2	50,7
Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	9,7	9,6	9,4	9,2
Сальдо заработной платы, полученной за границей и выплаченной в России нерезидентам	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8
Полученная	0,3	0,3	0,2	0,2
Выплаченная	1,1	1,1	1,1	1,1
Чистые доходы от собственности	0,6	0,8	0,8	0,6
Полученные	2,0	2,1	2,1	2,1
Переданные	1,4	1,3	1,3	1,5
Чистые текущие трансферты	0,7	-1,2	-1,2	-1,0
Полученные	15,2	14,9	14,6	14,4
Переданные	14,5	16,0	15,7	15,4
II. Использование				
Расходы на конечное потребление	52,0	52,5	52,8	53,3
III. Изменение в обязательствах и чистой стоимости капитала				
<i>Валовое сбережение</i>	8,3	7,6	6,7	5,2
Чистые капитальные трансферты	0,1	0,1	0,1	0,1

¹⁵ Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 г. и на плановой период 2012–2013 гг. (проект), С. 25.

¹⁶ Там же, С. 238.

IV. Изменение в активах				
Валовое накопление	4,6	4,5	4,5	4,5
<i>Чистое кредитование (+), чистое заимствование(-)</i>	3,9	3,2	2,3	0,8
<i>Справочно:</i>				
Валовая добавленная стоимость	9,8	9,7	9,5	9,2

Из таблицы 4 видно, что в ближайшей перспективе рост валового располагаемого дохода, который является главным показателем финансово-экономического состояния домашних хозяйств, замедлится. Его относительная величина в 2013 году составит 58,6% ВВП против 60,4% в 2010 году. Вместе с тем увеличится доля располагаемого дохода, идущего на потребление, с 86,2% в 2010 году до 91,4% в 2013 году. Рост потребительских расходов имеет скорее негативное, чем позитивное значение, так как он обусловлен не повышением доходов, а, судя по всему, высокой инфляцией.

Другой негатив состоит в том, что рост расходов на потребление при сокращении личного располагаемого дохода неизбежно приведет к довольно существенному снижению сбережений домашних хозяйств с 8,3% в ВВП в 2010 году до 5,2% в 2013 году. Личные сбережения — это не только источник инвестиционной деятельности домашних хозяйств. Неизрасходованные, сбереженные деньги, вложенные в недвижимость и различные финансовые активы, для многих домашних хозяйств существенный источник их доходов. При этом личные сбережения, трансформирующиеся в инвестиции, активизируют инвестиционный спрос, ускоряя тем самым экономический рост, а, следовательно, и благосостояние домашних хозяйств.

Из таблицы 4 видно, что относительная величина валового накопления капитала домашних хозяйств в среднесрочной перспективе практически не изменится и к 2013 году может сохранить уровень 2010 года 4,5% ВВП.

Обращает на себя внимание динамика чистого кредитования. Несмотря на низкие доходы, домашние хозяйства являются кредиторами остальных секторов экономики. Но при снижении валового сбережения и сохранении уровня валового накопления объем свободных финансовых ресурсов в секторе «домашние хозяйства» уменьшится. Так, если в 2010 году чистое кредитование домашних хозяйств составило 3,9% ВВП, то к 2013 году прогнозируется снижение до 0,8% ВВП.

Итак, приведенные данные свидетельствуют о том, что процесс адаптации российских домашних хозяйств к рыночному механизму, который продолжается уже два десятилетия, все еще не закончился. Он происходит не только медленно, но и крайне тяжело и сопровождается существенными негативными социально-экономическими последствиями.

Несмотря на то, что правительство объявило социальное развитие и инвестиции в человеческий капитал одним из основных приоритетов социально-экономического развития России на 2011–2013 гг., финансово-экономическое, а, следовательно, и социальное положение российских домашних хозяйств, как показывает прогноз по сектору «домашние хозяйства», в лучшем случае останется на уровне прошлого года. Практически это означает, что модернизация осуществляется за счет стагнации сектора «домашние хозяйства» и деградации широких масс населения. Тем самым правительство исключает из воспроизводственного процесса немалую часть трудовых ресурсов, так как большие, необученные, обездоленные по определению лишены возможности участвовать в масштабной модернизации экономической и социальной сферы.

Понятно, что сочетать масштабную технологическую модернизацию экономики с существенным повышением финансовой устойчивости домашних хозяйств, уровня благосостояния средне и низкодходных слоев населения — задача не из простых. Но, как показывает практика социально-ориентированных стран, она решаема.

Шапиро С. А.

кандидат экономических наук, доцент,
Российская Академия предпринимательства

Методы определения и инновационные пути покрытия потребности в персонале

***Аннотация.** В статье проанализированы современные методы определения потребности в персонале и инновационные пути покрытия потребности в персонале. Проанализированы понятия аутсорсинг и аутстаффинг, показаны преимущества совмещения профессий. Особое внимание уделено модели мотивации инновационной трудовой деятельности персонала.*

***Ключевые слова:** качественная потребность в персонале, количественная потребность в персонале, выбытие персонала, стохастические методы, экстраполяция, регрессионный анализ, экспертная оценка, метод Дельфи, аутсорсинг, аутстаффинг, совмещение профессий, модель мотивации инновационной трудовой деятельности.*

***The summary.** In the article modern methods to determine staffing needs and innovative ways to meet staffing needs are analyzed. Analysis of outsourcing and outstaffing are made, the advantages of combining professions are shown. Special attention is paid to model of motivation the innovative work of staff.*

***Key words:** the quality requirement for staff, the quantitative need for staff, disposals of staff, extrapolation, regression analysis, expert assessment, Delphi method, outsourcing, outstaffing, combining occupations, motivation model of innovative work*

В связи с проводимой в России политикой модернизации экономики, на первое место в области управления человеческими ресурсами ставится задача организации инновационной трудовой деятельности работников, позволяющей покрывать потребность в персонале, при одновременном снижении издержек на трудовые ресурсы, что в свою очередь дает возможность отечественным предприятиям получить конкурентные преимущества.

Определение потребности в персонале является одной из основных задач маркетинга персонала, но в то же время, это один из важнейших элементов кадрового планирования в организации.

Кадровое планирование, связанное с подбором и наймом персонала, как во вновь созданную компанию, так и в связи с расширением

организации, появлением новых видов деятельности следует начинать с оценки потребности в персонале, как в количественном, так и в качественном плане.

Определим, что такое количественная и качественная потребности.

Качественная потребность определяется уровнем квалификационных требований, предъявляемых к персоналу, т.е. профессией, специальностью и т.п. Она рассчитывается исходя из общей организационной структуры организации и подразделений, от профессионального разделения труда в организации, отраженного в производственной нормативно-технической документации (технологических процессах) а также от требований к должностям, закрепленных в должностных инструкциях. Расчет качественной потребности в персонале проводится одновременно с определением количества персонала по каждому выбранному критерию, например, по специальности.

Количественная потребность в персонале планируется путем определения его расчетной численности и ее сравнения с фактической обеспеченностью работниками в запланированном временном периоде.

При расчете потребности в персонале следует учитывать три основных направления, лежащие в основе ее формирования.

Во-первых, это потребность на планируемый объем производства продукции (работ, услуг) в условиях заданной или меняющейся технологии с учетом имеющейся численности работников.

Во-вторых, покрытие предполагаемого (планового) выбытия персонала. К последнему относятся работники, выходящие на пенсию по достижении пенсионного возраста, уходящие в длительный (декретный) отпуск по уходу за детьми, работники, призываемые на службу в вооруженные силы или поступающие на очную форму обучения в ВУЗы, а также направляемые в длительные командировки (обучение с отрывом от производства, стажировки). Сюда же относится и сокращение численности работников в связи с реструктуризацией предприятия (уменьшением объемов производства). Все эти случаи следует предусматривать заблаговременно и принять меры по найму или перестановке работников.

В-третьих, покрытие внепланового выбытия персонала. Данная ситуация представляет большую сложность для планирования потребности. В эту группу входят работники, уволенные по собственному желанию, внезапно умершие или отправленные отбывать наказание по приговору суда. Планирование выбытия кадров в данном случае, особенно в части увольнений по собственному желанию можно строить на базе статистических данных о численности работников, уволившихся по указанным причинам в среднесрочном периоде (от 3 до 5 лет).

Методы определения потребности в персонале дифференцируются в зависимости от профессиональных категорий работников. Задача определения количественной потребности в персонале сводится к выбору метода расчета численности сотрудников и к установлению исходных данных для расчета и самому расчету необходимой численности работников на определенный период времени. Принципиальных отличий в отечественных и зарубежных подходах к определению численности персонала не наблюдается. Количество работников может быть определено дифференцированно по профессиональным видам работ, по их квалификационной сложности при соответствующем выделении исходных данных о времени изготовления изделия в соответствии с качественными параметрами потребности в персонале.

Для расчета численности персонала используют также некоторые статистические методы, к которым относятся стохастические методы и методы экспертных оценок. Стохастические методы расчета основаны на анализе взаимосвязи между потребностью в персонале и, например, объемом производства. При этом в расчет принимаются данные за предшествующий период, и предполагается, что будущая потребность будет развиваться по аналогичной зависимости. Как правило, для расчета используются такие факторы, которые не требуют сложных математических действий, но дают вполне приемлемые результаты¹.

Так, например, достаточно объективным стохастическим методом определения потребности является экстраполяция, суть которой заключается в переносе существующей в организации ситуации на планируемый период с учетом коэффициентов, характеризующих изменения производственных показателей. Например, если для обслуживания десяти киосков необходимо пятнадцать продавцов, то для обслуживания двадцати киосков нам понадобится тридцать продавцов. Однако такой метод достаточно ограничен, так как подходит для планирования деятельности на небольшой срок в организации, работающей в мало изменяющейся внешней среде и с достаточно стабильной структурой, что достаточно редко происходит в реальных рыночных условиях. Поэтому на практике применяется метод скорректированной экстраполяции, учитывающий изменения в соотношении факторов, определяющих потребность в персонале. К таким факторам относятся производительность труда, квалификация персонала, новые технологии и условия работы, внешние экономические, социальные или климатические усло-

¹ Управление персоналом организации. Под ред. А. Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2007. С. 201.

вия). В то же время необходимо учитывать, что построение точной математической модели экстраполяции трудно осуществимо, так как не всегда возможно оценить все упомянутые факторы².

Наряду с экстраполяцией используется метод числовых характеристик, применяемый в тех случаях, когда потребность в персонале в значительной степени и достаточно стабильно связана с каким-либо фактором. Например, если требуется рассчитать численность вспомогательного персонала, то учитываются данные об объемах работ за прошедший год, выполненных этим персоналом и трудоемкость этих работ. На этой основе рассчитывается показатель трудоемкости работ на единицу выпуска продукции, исходя из которого, определяется объем работ вспомогательного персонала на плановый период. Дальнейший порядок расчета происходит по аналогии с методом использования формулы Розенкранца³.

Еще одним стохастическим методом является регрессионный анализ, предполагающий установление линейной зависимости между численностью персонала и влияющими на нее факторами. Математический аппарат регрессионного анализа подробно рассматривается в научной и учебной литературе.

К другим методам, иногда называемым, субъективными, относят метод экспертных оценок. Здесь требуются не хорошее знание факторов, а требования к знаниям и уровню квалификации экспертов, которыми в данном случае являются руководители различного уровня или менеджеры по персоналу, действующие на основе собственного опыта и интуиции, и определяющие каким образом можно действовать в конкретной ситуации. Рассмотрев разные варианты, эксперты приходят к определенному соглашению. Методы экспертных оценок делятся на простую оценку и расширенную оценку. Простая оценка заключается в том, что потребность в персонале определяется руководителем соответствующей службы. Никаких существенных затрат здесь не требуется, однако такая оценка очень субъективна. Расширенная экспертная оценка проводится группой компетентных работников (экспертов). Методом совместного творчества экспертов является «мозговой штурм», когда всех экспертов собирают за «круглым столом». Если опрос экспертов проводится один раз, то такая экспертная оценка является однократной. Планируемая потребность в персонале оценивается каждым членом экспертной груп-

² Управление персоналом для современных руководителей/Е.А. Борисова. Спб.: Питер, 2003. С. 59.

³ Управление персоналом организации. Под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2007. С. 264.

пы в отдельности и затем согласовывается между всеми ее членами. Недостатком данного метода является то обстоятельство, что при определенных обстоятельствах групповая оценка может быть искажена под воздействием более авторитетного члена группы экспертов.

С целью обеспечения объективности групповой оценки проводится многократная экспертная оценка. Наиболее распространенным вариантом метода многократной экспертной оценки является метод Дельфи. Он заключается в разработке специальной анкеты, которую эксперты заполняют независимо друг от друга. После этого результаты анкеты обрабатываются одним специалистом высокой квалификации, которые разрабатывает дополнительные анкеты для экспертов, в случае если их мнения сильно расходятся при первом опросе. Задача состоит в том, чтобы свести разные точки зрения к единому мнению. Обобщенный результат второй экспертной оценки закладывается в прогноз потребности персонала на предстоящий период. Следует отметить, что такие субъективные методы используются при обсуждении различных проблем в менеджменте, а не только при определении и прогнозе потребности в персонале.

Однако в настоящее время, с учетом наступления эры информационного общества, потребность предприятия в персонале начинает сильно видоизменяться. Это связано с тем, что в большинстве компаний, работающих в сфере высоких технологий, применяющих инновационные подходы в своей деятельности, ставится задача на обретение конкурентного преимущества, в первую очередь за счет снижения издержек предприятия. В составе валовых издержек предприятия большое значение имеют издержки на персонал, заключающиеся не только в расходовании финансовых средств на оплату труда, но и на организацию рабочих мест, их обслуживание, обеспечение условий и охраны труда и т.п. В данной ситуации эффективным способом снижения издержек на персонал являются несколько направлений покрытия потребности в персонале для выполнения необходимых функций. Главное качество, которое требуется от работников в таких условиях — это профессионализм, который выявляется на этапе отбора, путем тестирования и выявления профессиональных компетенций. Параллельно, преимуществом таких методов подбора персонала является снижение социально-психологических проблем в коллективе, приводящих к конфликтам, стрессам, простоям в работе.

Первым направлением является аутсорсинг (от англ. *outsourcing*: (outer-source-using) — привлечение внешних ресурсов для решения специализированных задач), который становится повседневной бизнес-практикой для многих современных отечественных компаний. Он представляет

собой передачу организацией на основе долгосрочного договора (не менее одного года) выполнения определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в определенной области. Наличие бизнес-процесса является отличительной чертой аутсорсинга от различных других форм оказания услуг и абонентского обслуживания.

Главным источником экономии затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности предприятия в целом и появление возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы, чтобы развивать новые направления, или сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания.

В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такие функции, как ведение бухгалтерского учёта, обеспечение функционирования офиса, переводческие услуги, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности⁴.

В мировом масштабе аутсорсинг применяется как средство повышения финансовой стабильности и конкурентоспособности компаний. Число компаний, пользующихся данными услугами и имеющих конкурентное преимущество, постоянно увеличивается. Компаниям, работающим легально, не стремящимся скрыть свою налогооблагаемую базу, стало нецелесообразно полностью и при этом максимально эффективно обеспечивать свою деятельность путем использования внутренних ресурсов. Поэтому часть функций перекладываются на аутсорсинговые компании. Появлению таких услуг на отечественном рынке способствовала относительно стабильная экономическая ситуация в стране до мирового финансового кризиса. Однако в условиях кризиса аутсорсинговые услуги как раз стали средством сокращения издержек для многих отечественных предприятий.

Аутсорсинг на отечественном рынке имеет как свои преимущества, так и недостатки.

Основным преимуществом является снижение стоимости реализации бизнес-процесса, в том числе сокращение и контроль издержек, так как это обходится дешевле, чем зарплата штатному работнику; экономия на налогах на зарплату штатным работникам; освобождение внутренних ресурсов компании для других целей (возможен синергетический эффект);

⁴ <http://ru.wikipedia.org/wiki/Outsourcing>

Кроме этого увеличивается качество получаемых продуктов или услуг за счет фокусирования компании на основной деятельности; использования специализированного оборудования, знаний, технологий.

Аутсорсинг приводит к снижению рисков, связанных с реализацией бизнес-процессов за счет сокращения влияния неуправляемых факторов (например, нехватка комплектующих); разделения и частичной передачи другой компании рисков, использования конкуренции на рынке исполнителя; дополнительного доступа к финансам (на фондовом рынке), способствующим повышению инвестиционной привлекательности фирмы.

В то же время опыт использования аутсорсинга в России выявил его следующие недостатки:

- уровень профессионализма сотрудников аутсорсинговой компании-аутсорсера (как исполнителя, так и его руководителя) может оказаться недостаточным для выполнения работ или оказания услуг на должном уровне;
- недостаточность рычагов управляющего воздействия, что может привести к снижению эффективности процессов и увеличению затрат на обслуживание,
- наличие рисков нарушения сохранности имущества, безопасности и утечки сведений конфиденциального характера, в результате предоставления нерегулируемого доступа к документам, данным и материальным ценностям предприятия.
- увеличение времени решения проблем в аварийных ситуациях, связанное с лишним передаточным звеном и согласованиями (особенно проявляется в сфере телекоммуникаций);
- неработоспособность в организациях с низким уровнем зрелости (из-за отсутствия прописанных и понятных бизнес-процессов);
- недостаточный уровень подбора кадровыми агентствами, где HR менеджеры часто способны подбирать неквалифицированную рабочую силу, но часто не способны оценить квалификацию соискателя на место «синего воротничка».

Таким образом, при неоспоримых преимуществах по снижению издержек, аутсорсинг имеет и недостатки, поэтому выбор за применением и использованием данной бизнес-технологии всегда решается на уровне компании.

Рассмотрим еще один аспект данной проблемы – мотивационный. В настоящее время, с учетом проводимой политики модернизации экономики, нельзя оставлять без внимания инновационную трудовую деятельность работников. Под инновационной деятельностью в контексте

данного исследования мы понимаем новые виды организации труда, которые дают возможность при грамотном стимулировании обеспечить высокую эффективность труда, включающую в себя производительность труда, удовлетворенность трудом, качество трудовой жизни. Видами такой деятельности, на наш взгляд, являются по сути аутсорсинговые проекты, осуществляемые специалистами различного профиля по заказу компаний. К таким работникам можно отнести специалистов в области информационных технологий, занимающихся разработкой программного обеспечения, маркетологов, тьюторов, реализующих программы дистанционного обучения по различным видам деятельности, специалистов в области PR-технологий, рекламы, редакторов текстов и многих других. Инновационность таких видов деятельности заключается в том, что работник может выполнять несколько заказов одновременно, находясь в удобном для него месте, например, у себя дома, или даже за рубежом, и осуществлять коммуникации с заказчиком с помощью электронных средств связи. Разумеется, не все виды деятельности можно перевести на аутсорсинг, но там где это возможно и предприятие и работник получают ощутимые выгоды. Предприятие снижает свои затраты на организацию рабочего места, аренду помещения, интернет-трафик, и многие другие аспекты, сопровождающие процесс управления персоналом.

Мотивация работника при такой системе организации труда зависит от двух главных факторов: 1) достойной оплаты труда, соответствующей конъюнктуре рынка на данные виды работ; 2) наличия свободного времени, позволяющего ему выполнять как задание конкретной организации, так и заказы любых других организаций, по профилю его деятельности. Таким образом, работник является по сути дела неограниченным совместителем. Решение проблемы качества исполнения работ определяется очень просто: если такой специалист в погоне за увеличением своего дохода набрал слишком много заказов и качество части из них не соответствует требованиям заказчика, то при сдаче работы имеет смысл не принимать ее до момента исправления всех недостатков, а затем расторгнуть договор с нерадивым работником. При этом все требования к работе и условия ее сдачи должны быть оговорены в трудовом контракте.

Следует отметить, что на такие виды работы, будут согласны далеко не все, так как для многих работников большую роль играет мотив коллективизма, корпоративная культура, возможность сделать деловую (вертикальную) карьеру и ряд других социальных факторов. Но многие из перечисленных выше профессионалов, предпочитающих индивидуаль-

ный график работы, будут довольны, если организация предоставит им такую возможность. Часто это связано с интровертированным типом личности работника.

Поэтому при реализации политики мотивации инновационной трудовой деятельности работников, на первое место выходит метод экономического стимулирования, заключающийся с одной стороны в организации достойной и главное своевременной оплаты труда специалистов, а с другой стороны — обеспечение свободным временем, позволяющим реализовывать все вышеперечисленные аспекты. При этом компания, работающая с таким специалистом на долгосрочной партнерской основе, доверяющая ему в деле своевременного и качественного выполнения заказов, может в целях оптимизации процесса коммуникации с ним, провести еще и неденежное (функциональное) стимулирование такого работника, обеспечив его необходимым оборудованием (ноутбук, модем, мобильный телефон и т.д.), либо по договоренности сторон отдельно оплатить затраты работника на оборудование и коммуникацию при выполнении задания. Такой вид стимулирования повышает социальную значимость работы для исполнителя и одновременно дает ему возможность удовлетворения мотивационной потребности в уважении и признании заслуг.

Модель мотивации инновационной трудовой деятельности представлена на рисунке.

Другим методом покрытия потребности в персонале является совместительство или же совмещение профессий. Большинство работников различных организаций совмещают работу в нескольких местах, что негативно сказывается на выполнении их обязанностей по основному месту работу, особенно если уровень зарплат на этих предприятиях различен. Нередки случаи, когда специалисты высокого уровня, в том числе профессиональные преподаватели, работая в престижном месте, получают на полную ставку очень невысокую заработную плату, например ставка доцента с надбавками за степень и должность в большинстве государственных вузов составляет от 11 до 14 тысяч рублей, а в негосударственных учебных заведениях, на 0,5 ставки такая же, если не больше, особенно, если преподаватель занимает еще и административную должность. При этом существуют издержки на переезд из одного места работы в другое и т.п. В то же время работа по внешнему совместительству, в том числе и в выходные дни способствует снижению воспроизводства рабочей силы у работников, повышает профессиональную усталость, снижает мотивацию труду и как следствие ухудшает его качество.

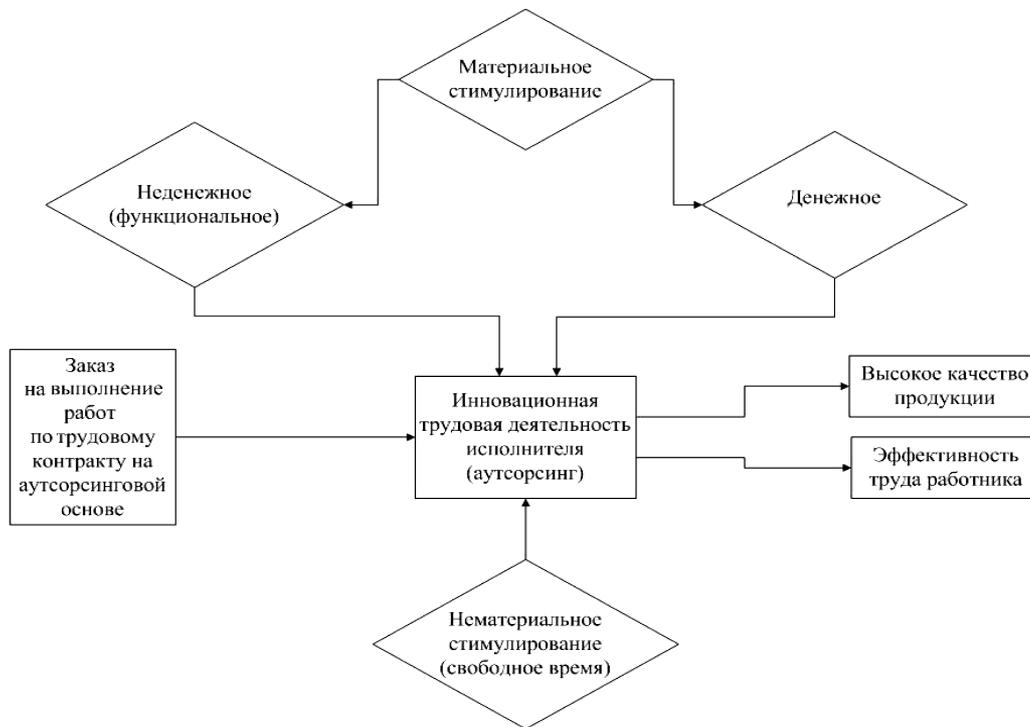


Рис. Модель мотивации инновационной трудовой деятельности ⁵

⁵ Разработана автором.

В связи с этим инициатива Российского союза промышленников и предпринимателей об увеличении продолжительности рабочей недели с 40 до 60 часов в законодательном порядке, но с согласия работника, несмотря на негативный общественный резонанс, имеет право на существование, так как позволяет работнику фактически заменить совместительство в другом месте, разрешенное трудовым законодательством, продолжением деятельности по основному месту за дополнительную оплату труда. Основная задача при изменении трудового законодательства в этом вопросе заключается в том, чтобы не были нарушены трудовые права работников, так как если это будет осуществляться без их согласия, а уровень оплаты труда по основному месту работы ниже чем по совместительству, то таким образом работник потеряет свою выгоду.

С точки зрения работодателя совмещение профессий является выгодным мероприятием, способствующим снижению издержек на персонал, и одновременно исключающим дублирование функций, особенно в среде управленческого персонала.

Третьим направлением покрытия потребности в персонале является метод аутстаффинга.

Аутстаффинг (*outstaffing*) — услуга в области кадрового менеджмента по выводу персонала за штат компании-заказчика и оформлению его в штат компании-провайдера. Компания-провайдер берет на себя полную юридическую ответственность за персонал, включая ведение кадрового делопроизводства и бухгалтерии, выплату заработной платы, налогов, социальное и медицинское страхование, оформление отпусков, командировок, премий и т. д. Сотрудники, выводимые за штат, продолжают работать на прежнем месте и выполнять свои должностные обязанности, но функции работодателя по отношению к ним выполняет компания-провайдер.

Выведение персонала за штат компании стало решением ряда проблем, вызванных административными издержками излишне законорегулируемого рынка. Необходимо отметить общие для всех очевидные преимущества применения аутсаффинга:

- снижение числа сотрудников в штатном расписании позволяет уменьшать прямые расходы предприятия на персонал;
- приобретение дополнительного времени для освоения и применения отделами персонала новейших методик обучения и управления персоналом;
- значительное уменьшение юридических сложностей, связанных с риском по выплате компенсаций в случае увольнения сотрудников;

- снижение административной и финансовой нагрузки при сохранении непосредственного руководства сотрудниками;
- возможность увеличения заработных плат сотрудников и/или добавления бонусов за счет оптимизации управления;
- возможность проверки всех новых сотрудников на профессиональное и корпоративное соответствие ⁶.

Таким образом, реалии социально-экономической жизни в стране, ставят перед модернизируемой экономикой труда задачу снижения издержек на персонал и одновременно повышения эффективности труда работников для получения конкурентных преимуществ. В этой связи необходимо, там где это возможно, с производственной точки зрения, внедрять инновационные виды трудовой деятельности и организации труда персонала с целью покрытия потребности в персонале, повышения мотивации работников и эффективности труда человеческих ресурсов.

⁶ Особенности российского рынка аутстаффинга. Перспективы развития. – www.hrm.ru

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора
Л. А. Булочниковой

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. X/
Под научной ред. Л.А. Булочниковой. — М.: Российская Академия предприниматель-
ства; Агентство печати «Наука и образование», 2011. — 302 с.

ISBN 978-5-903893-46-1

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

ББК 65.9(2Рос)
УДК330.35
УДК 340.1

Научное издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск X

Под научной редакцией Л.А. Булочниковой

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77–17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 30.03.2011
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 17,52 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ № 103
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
Отпечатано в ОАО «Московская типография № 2»
129085, г. Москва, пр-т Мира, 105
тел. (495) 640-540-1, www.mtn2.ru