

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное агентство по образованию
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Алтайский государственный технический университет
им. И.И. Ползунова»

Международная научно – практическая конференция
«Наука и практика организации производства и управления»
(Организация - 2008)

Сборник научных докладов
Часть II

Изд-во АлтГТУ
Барнаул • 2008

УДК 001.8 + 658.5 + 378.1

Ответственный редактор

Маркина Т.В. – директор ИЭиУРР АлтГТУ, д.э.н., профессор, заведующая кафедрой экономики и организации производства, член-корр. СО АН ВШ

Редакционный совет :

Коршунов Л.А. – ректор АлтГТУ, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой государственной налоговой службы;

Вишняков Я.Д. – д.т.н., профессор, заведующий кафедрой управления природопользованием и экологической безопасностью, ГОУ ВПО «Государственный университет управления» (г.Москва), заслуженный деятель науки РФ;

Максименко А.А. – д.т.н., профессор, проректор по научно-инновационной работе АлтГТУ;

Березнев С.В. - д.э.н., профессор, декан ИЭФ ГОУ ВПО «Кузбасский государственный технический университет».

Наука и практика организации производства и управления (Организация – 2008) : сборник научных докладов Международной научно-практической конференции [Часть II] / Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова. – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2008. - 282 с.

Сборник посвящён проблемам науки и практики организации производства и управления, а также проблемам образования в указанных сферах деятельности (производстве, сервисе, региональной экономике и управлении). Доклады представляют интерес для специалистов предприятий, организаций, региональных и муниципальных органов управления, преподавателей и научных сотрудников, докторантов, аспирантов и студентов вузов.

ISBN 978-5-7568-0756-1

© ГОУ ВПО «Алтайский государственный
технический университет им. И.И. Ползунова», 2008
© Авторы публикаций, 2008

Ю. В. Аксенкова
старший преподаватель
(КузГТУ, Новокузнецк)

Основные направления распространения туристских услуг как конечного результата реализации ресурсного потенциала региона

Туристские услуги являются составной частью туристского продукта, который в свою очередь является конечным результатом реализации ресурсного потенциала региона.

При оказании услуг производятся потребительские стоимости, которые преимущественно не приобретают вещественной формы. Услуги не существуют до их представления (продукт создается в процессе предоставления услуги). Предоставление услуг требует специальных знаний и мастерства, которые потребителю трудно понять оценить

Общими чертами услуг являются: неосвязаемость, неразрывность производства и потребления, изменчивость исполнения и качества услуги, неспособность к хранению.

Услуги невозможно продемонстрировать, увидеть, попробовать или изучить до получения. Это затрудняет процесс ценообразования и продвижения услуг, а также обуславливает необходимость доверия клиента к продавцу. Продавцу же требуется убедительно объяснить пользу и выгоду клиента от покупки услуги. Для этого необходимо предоставлять им соответствующие гарантии на покупаемые услуги.

Туризм в Кузбассе избран одним из стратегических направлений развития региональной экономики. Более того, развитие туризма выбрано одним из приоритетных направлений социального и экономического развития Кемеровской области до 2010 года и в разрабатываемой стратегии развития Кемеровской области до 2025 года.

В пределах Кемеровской области территориями для рекреационного освоения являются Салаир, Кузнецкий Алатау, Горная Шория. Интерес к отдыху в Таштагольском районе Горной Шории постоянно увеличивается. Сезон катания на горных лыжах начинается в конце октября и продолжается до мая. Это подтверждает неуклонный рост потока туристов в район. Отдых на горнолыжном курорте - достаточно дорогое удовольствие, характерное для всех курортов. Несмотря на это, количество любителей горных лыж ежегодно увеличивается. За последние 10 лет количество отдыхающих в Шерегеше туристов увеличилось более чем в 20 раз. Конечно, основная доля отдыхающих более 50% жители Кемеровской

области. Значительная часть примерно 45% - жители соседних регионов: Новосибирской, Томской областей, Алтайского и Красноярского краев. Оставшиеся - около 5% - жители Центральной России и иностранные туристы. Сегодня Горная Шория, представленная Таштагольским районом, - это уже известная не только в Сибири, России, но и за рубежом зона отдыха, способная принимать до 120 000 человек в год. Здесь созданы все необходимые условия для развития горнолыжного спорта и туризма: подготовлены горнолыжные трассы турбазы «Медвежонок», горно-лыжного комплекса Мустаг, горы Туманной и горы Буланже, оснащенные канатными дорогами. Для увеличения потока отдыхающих и расширения географии туристского потока, привлечения туристов из всех регионов, а также переориентации тех, кто отдыхает на заграничных горнолыжных курортах, в Шерегеше необходимо расширение действующего гостиничного комплекса и предлагаемых сервисных услуг.

По проекту создания туристического комплекса «Шерегеш» планируется строительство гостиниц, спортивных, культурно-развлекательных и оздоровительных объектов круглогодичного функционирования для зимнего и летнего отдыха туристов. Проектом предусмотрено построить 21 подъемник разных типов, 39 горнолыжных трасс общей протяженностью около 140 км. Для увеличения продолжительности сезона катания, который сейчас составляет 7,5 месяцев, предусмотрено создание системы искусственного оснежения. В 2007 г. запущена в эксплуатацию установка по искусственному оснежению на горе Туманной.

Администрацией Кемеровской области подписано соглашение с Олимпийским комитетом о создании в Кузбассе Олимпийского центра по зимним видам спорта и туристско-спортивным рекреационным комплексом на юго-западном склоне горы Зеленой – в секторе «Е». Современный олимпийский центр общей площадью 6,5 тыс. га с одиннадцатью трассами протяженностью около 26 км сможет обслуживать до 10 000 человек в день. Подобное сооружение будет единственным за Уралом комплексом международного уровня с трассами, соответствующими стандартам FIS, что позволит привлечь в Кузбасс новых туристов. Гостиничный комплекс будет состоять из гостиниц трех-, четырех и пятизвездочного уровня, коттеджного поселка из 40 домиков. Для эксклюзивных сервисных услуг намечено строительство VIP-коттеджей на одну семью, VIP-шале, а для оказания различных сервисных и культурно-развлекательных услуг предлагается строительство видовой площадки с кафе на 300 мест, торговых центров, спортивных баз с помещениями для хранения спортивного инвентаря для зимнего и летнего отдыха, аттракционов. Кроме того, предусмотрено строительство стоянок для автомобилей, пунктов медицинской и горно-спасательной служб и другие объекты. В 2007 году на застройке сектора «Е»

было освоено 1,5 млрд. рублей, в феврале 2008 года сданы в эксплуатацию горно-лыжная трасса протяженностью 5,1 км и гондольный подъемник протяженностью 3,5 км и скоростью 8 м/мин.

Основными направлениями распространения туристских услуг региона является горнолыжный туризм, экологический туризм и оздоровительный туризм.

Климатотерапия во все времена была признана как один из наиболее доступных и эффективных лечебно-профилактических методов, не требующих для его применения больших материальных затрат. Высокий климато-реакционный потенциал с большим разнообразием природных лечебных ресурсов позволяет создать здесь климатолечебные комплексы не только сезонного, но и круглогодичного действия. Туристский рынок Таштагольского района еще не насыщен услугами, а находится в стадии развития. Поэтому открывается масса перспектив для турфирм в разработке и предложении продукции.

С. Г. Андреевко

зав. учебной частью колледжа
заслуженный экономист России
(АлтГТУ, Барнаул)

Управление затратами в строительстве

Актуальность темы заключается в том, что строительная отрасль является одной из ведущих отраслей российской экономики. Состояние отрасли строительства в России, а также в Алтайском крае требует к себе пристального внимания административного ресурса через участие в проблемах отрасли отраслевых комитетов, агентств и экономистов, занимающихся научно практическими исследованиями. Анализ деятельности и анализ затрат строительных организаций Алтайского края характеризуется высоким уровнем конкуренции. Строительных компаний в крае насчитывается более 200 из них реально занимающихся строительно-монтажными работами свыше 100. Кроме того, на рынке услуг большое количество участников рынка недвижимости и посредников. Особое значение на сегодняшний день имеет положение дел на строительстве жилищных объектов. Цена за один квадратный метр первичного жилья не совпадает с затратами. Если согласно данных статистических исследований затраты в среднем по Алтайскому краю за один метр в 2007 году составляли в среднем 26-30 тыс.рублей за метр , цена на рынке в г. Барнауле доходила в

ликвидных районах до 60 и выше тыс. руб. за квадратный метр.

Спрос на конец 2007 и начало 2008 на рынке услуг, в связи со спадом покупательской способности населения, остановился. Тенденция снижения цен на жилье как на вторичном рынке так и на строительном при постоянном росте затрат заставят руководителей строительных фирм задуматься об управлении затратами.

По данным Алтайского регионального центра по ценообразованию в строительстве при администрации края, строительные материалы в Алтайском крае дорожают на 10–25 процентов в год, заработная плата увеличивается на 20-30 процентов, не менее быстрыми темпами увеличиваются затраты на механизмы и другие ценообразующие факторы строительной индустрии.

Переход на рыночные отношения поставил предприятия в условия необходимости самостоятельного принятия решений, вся ответственность возложена на управленческий персонал строительных организаций. Это приводит к тому, что исключительную актуальность приобретают вопросы управленческого учета, целью которого является представление оперативной и достоверной управленческой информации.

Принятие управленческих решений является неотъемлемой частью деятельности любого предприятия. Для принятия верного управленческого решения каждое предприятие нуждается в непрерывном анализе деятельности. Но системы учета, применяемые строительными организациями, не всегда могут предоставить необходимую руководству информацию. Для принятия решений основными показателями, характеризующими деятельность организации, является объем затрат и рассчитанный на основании данных о затратах, показатель себестоимости продукции.

Высокая конкуренция, поиски резервов снижения себестоимости строительной продукции и повышения рентабельности требуют информации о реальном уровне затрат, о рациональности использования тех или иных ресурсов в системе управления затратами на строительство. Эффективно управлять затратами означает прежде всего контролировать, своевременно выявлять факт отклонения, его причину и виновников, принимать меры по устранению отклонений.

Актуальными являются вопросы классификации затрат и объектов управленческого учета в жилищном строительстве, методов затрат и калькулирования себестоимости строительной продукции, проблемы планирования и учета затрат по центрам ответственности и по организации в целом, применение нормативного метода учета затрат в строительной отрасли.

Вопросы организации управленческого учета затрат, исследованы в

работах ведущих отечественных экономистов: М.А.Вахрушиной, Н.Д. Врублевского, В.Б. Ивашкевича, Т.П. Карповой, А.Д. Шеремета, О.Н. Волковой и др.

Но не все разработанные отечественными учеными теоретические положения применимы в строительстве в силу технических и экономических особенностей. Применение теоретических положений и практических рекомендаций по организации управленческого учета затрат требует доработок и адаптации в конкретных условиях каждой строительной компании.

Перед экономическими службами строительных компаний должны стоять проблемы решения следующих задач:

- определение объектов управленческого учета затрат в отрасли строительства;
- обоснование подходов к формированию центров ответственности с учетом особенности своей компании;
- анализ состава и структуры затрат организации строительства;
- группировка затрат для целей управления, разработка системы аналитического учета затрат организации;
- определение уровня информации отклонений фактических затрат от сметных затрат на счетах управленческого учета.

Для методологической основы решения задач необходимо пользоваться разработками ученых, нормативными актами, регламентирующими учетные процессы в строительной отрасли.

Процессы управления организацией предполагают обеспечение менеджеров всех уровней информацией, необходимой для принятия эффективных решений и руководства деятельностью предприятия для достижения поставленных целей. Система управления может эффективно функционировать только при наличии информации, представляемой информационной системой предприятия, в которой значительное место должно быть выделено управленческому учету.

В структуре управленческого учета необходимо выделять следующие подсистемы:

1. бюджетирование;
2. учет затрат и калькулирование себестоимости;
3. управленческий анализ;
4. контроль;
5. подготовка информации для принятия решений;
6. внутренний аудит.

Эта структура управленческого учета формируется на основании целевого подхода к учету в целом. Каждая подсистема должна содержать набор элементов, совокупность и взаимодействие которых, создавали бы

объективные предпосылки для достижения управленческих целей. Если основываться на предметном подходе к управленческому учету, можно выделить такую подсистему как управленческий учет затрат, которая позволяет охватывать элементы учета затрат и калькулирования себестоимости, бюджетирования, управленческого анализа и контроля по центрам ответственности.

В рамках системы управленческого учета затрат можно отладить систему нормирования затрат, пронизывающую все разделы системы учета.

В целом система учета затрат должна быть элементом информационной системы строительного предприятия в целом и его центров ответственности и удовлетворять следующим требованиям:

1. достоверность информации;
2. достаточность объема информации о затратах для принятия верного управленческого решения;
3. соответствие структуры информации о затратах;
4. соответствие частоты поступления информации о затратах и срочности обработки информации, удовлетворяющей требованиям руководства;
5. соответствие информации уровню управления (центру ответственности);
6. наглядность информации;
7. минимум показателей при максимуме смысловой нагрузки.

Основная цель функционирования системы управления затратами в строительной отрасли – обеспечение информационных потребностей о затратах предприятия аппарата управления и ответственных за созданные затраты лиц для выработки оптимальных решений, контроля за их исполнением, достижения заданных результатов деятельности.

Цель управления затратами можно реализовать в следующих задачах:

1. формирование достоверной и полной информации о затратах по всем аналитическим признакам через составление внутренней отчетности по предприятию и своевременного информирования руководство предприятия;
2. контроль затрат предприятия по всем центрам ответственности;
3. исчисление фактической себестоимости продукции в сравнении с нормативной (сметной, стандартной и др.);
4. анализ отклонений фактических затрат от нормативных с целью выявления резервов снижения фактических затрат;
5. своевременное формирование информационной базы для принятия управленческих решений.

По причине разнообразия типов строительных организаций, характера сооружаемых объектов и выполняемых на объектах строительных

работ невозможно говорить о формировании методики управленческого учета затрат в целом в строительной отрасли, которую можно было-бы применить в любой строительной организации.

Определение объектов учета затрат, объектов калькулирования себестоимости, выделение центров ответственности, выбор способа распределения косвенных затрат зависит от множества факторов. Ими являются, прежде всего, характер строительной организации, особенности строительной продукции, особенности организации производства, технологии, применяемые в строительстве и др.. Но при определении центров ответственности на предприятии необходимо подходить с позиций структурно-факторного выделения ответственности.

На основании целей и задач управленческого учета затрат определяется объект их учета.

В управленческом учете объектами учета затрат в строительной организации выступают места возникновения затрат, центры ответственности и виды строительной продукции.

Место возникновения затрат – это структурное подразделение предприятия, по которому организуется учет затрат производства. Это обычно участки, бригады, подразделения и службы предприятия. Номенклатура мест возникновения затрат определяется структурой строительной организации.

Целью управленческого учета затрат по местам возникновения является получение учетной информации о потреблении ресурсов на производственные нужды по сегментам организации производства и калькулирования себестоимости продукции.

Цель можно обеспечить, решив следующие задачи:

1. учет затрат на производство по видам затрат с помощью первичного документирования по местам их возникновения;
2. распределение и перераспределение затрат на производство пропорционально расчетным базам;
3. выявление потребления продукции, работ, услуг, произведенных другими подразделениями внутри предприятия.

Учет затрат по местам их возникновения позволяет руководству предприятия обеспечить контроль за потреблением ресурсов, распределение косвенных затрат между отдельными видами продукции, что необходимо при калькулировании себестоимости строительных работ.

Управленческий учет затрат по центрам ответственности это выделение центров для цели контроля затрат и результатов деятельности сегмента организации, а контроль подразумевает возложение ответственности за результат на конкретное лицо. В строительной организации центром ответственности могут быть: строительное

управление, участок, бригада, отдельный заказ, виды машин и др.

Учет затрат по центрам ответственности более эффективный по сравнению с учетом по местам возникновения. В основе классификации центров ответственности лежит критерий финансовой ответственности руководителей центров.

В рамках факторного подхода центры ответственности выделяются на основании ответственности за использование факторов производства:

1. центр ответственности за использование материальных ресурсов;
2. центр ответственности за использование средств труда;
3. центр ответственности за использование трудовых затрат.

Управленческий учет затрат по видам продукции, ими являются строительство по договору строительного подряда одного или нескольких объектов или выполнение отдельных видов работ на объектах, возводимых по одному проекту или договору. До сих пор учет по видам продукции ведется в рамках финансового (бухгалтерского) учета, но в сложившейся ситуации по данным такого учета сложно определить финансовый результат от сдачи отдельного объекта. Это становится задачей управленческого учета.

В условиях рыночной экономики любому строительному предприятию, которое целью деятельности считает конкурентоспособность, стабильную доходность, необходимо заниматься учетом затрат с помощью не только финансового (бухгалтерского) учета, основной задачей которого является подготовка отчетов и отчетности внешним потребителям, а также необходимо создавать и применять систему управленческого учета затрат по месту возникновения, центрам ответственности и видам строительной продукции. Такая строительная компания эффективно управляющая затратами в строительстве сможет успешно трудиться в рыночных условиях и быть более выгодными на рынке строительных услуг.

Т. М. Берлова
доцент каф. ЭиОП
О. С. Стуканова
студентка группы ???
(АлтГТУ, Барнаул)

Перспективы производства мягкого сыра с плесенью на Алтае

На протяжении многих лет сыродельная отрасль Алтайского края занимает лидирующее положение в стране как по объемам производства, так и по ассортименту выпускаемой продукции. В последние годы в крае отмечается интенсивный рост объема производства. В настоящее время сыродельная отрасль Алтайского края представлена 57 предприятиями различной мощности. К наиболее крупным относятся ЗАО «Алейский маслосырзавод», ЗАО «Рубцовский молочный завод», ЗАО «Поспелихинский молочный комбинат», ООО «Брюкке», ЗАО «Бийский маслосыркомбинат». Увеличение объемов выработки сыра в крае обусловлено следующими факторами:

- рост объемов производства молока;
- вовлечение в переработку молока, получаемого в частном секторе;
- межотраслевое перераспределение сырья на производство сыра и цельномолочную продукцию;
- заинтересованность производителей в выработке сыра как продукта с высокой рентабельностью;
- возможность транспортирования продукта на дальние расстояния;
- высокие потребительские свойства сыров, обуславливающие соответствующий спрос.

Рейтинг десяти крупнейших регионов-производителей жирных сыров представлен в таблице. Они обеспечивают более 60% общероссийского объема производства продукции.

Регион РФ	Рейтинг крупнейших регионов-производителей жирных сыров, включая брынзу, в 2006 г.	
	Объем выпуска, т	Доля в общероссийском выпуске, %
Алтайский край	48100	11,9
Воронежская обл.	41229	10,2
Республика Татарстан	34435	8,2

© Т. М. Берлова, О. С. Стуканова, 2008

Московская обл.	28684	7,1
Крансодарский край	22816	5,6
Рязанская обл.	16793	4,2
Брянская обл.	14186	3,5
Удмуртская Республика	13329	3,3
Республика Башкортостан	12559	3,1
Псковская обл.	12255	3

Алтайский край - самый крупный производитель жирных сыров в России в 2006 г.. Его доля возросла с 11,3% в 2005 к до 11,9% в 2006 г. от общероссийского выпуска жирных сыров. Регион увеличил объемы производства в 2006 г. на 7,4%, что составило более 48 тыс. т. На втором месте Воронежская область, доля которой составила 10,2% от общероссийского производства. Этот регион в 2006 г. улучшил свои показатели по сравнению с предыдущим годом почти на 12%. На третьем месте Республика Татарстан, ее доля 8,5% в производстве сыров в России. Производители Республики Татарстан обеспечили в 2006 г. прирост объемов 3,5%.

Ассортимент вырабатываемых в крае сыров достаточно обширен – ежегодно он составляет около 30 наименований. Однако их распределение по видам весьма не равномерное. В количественном выражении наибольший объем приходится на сыры «Радонежский» и «Витязь». Данные виды сыров являются относительно новыми. Сохранили свои позиции в ассортименте сыры с низкой температурой второго нагревания: «Голландский брусковый», «Костромской» и «Пошехонский». Восстанавливается производство традиционных для Алтайского края сыров с высокой температурой второго нагревания: «Советский», «Швейцарский», «Бийский», «Алтайский», «Горный» и другие. Основными причинами сдерживания темпов роста производства сыров этой группы являются недостаточное качество заготавливаемого молока, длительные сроки созревания, нестабильность качества сыров, сезонность производства, недостаточная финансово-экономическая база заводов. ЗАО «Рубцовский молочный завод» разработана и освоена технология сыра нового поколения - «Ламбер». Сыр «Ламбер» успешно конкурирует с импортными сырами соответствующего класса. Объем его производства заметно растет и, по прогнозам, достигнет шестой части всего производства сыра на Алтае. Отмечается стремление заводов вырабатывать широкий ассортимент сыров. Какие сыры предпочитают россияне? Общероссийское регулярное исследование «российский индекс целевых групп» (TGI-Russia) проводится с

целью выявить потребительские предпочтения россиян по большому спектру продуктов питания, товаров и услуг, в том числе и молочных продуктов. Исследования проводятся ежеквартально в 70 городах России. Опрашиваются как взрослые (от 16 лет), так и дети 10-15 лет.

TGI-Russia проводится в России регулярно с 1995 г. по лицензии английской компании British Market Research Bureau International. Специалисты BMRB разработали методологию исследования TGI в 1969 г. Сегодня TGI-Russia является частью международного проекта GLOBAL TGI, проводимого в более чем 50 странах на пяти континентах под эгидой KANTAR GROUP. Это широкомасштабное исследование, содержащее статистически достоверные данные для России в целом, а также для Москвы, Санкт-Петербурга, 10 основных макрорегионов, а также для отдельных городов выборки.

Согласно данным исследования TGI-Russia, твердые и мягкие сыры потребляют около 80% городского населения России, плавленые – около 30%. За последние четыре года наблюдается тенденция к росту доли потребителей твердых и мягких сыров: с 75% в 2003 г. до 78% в 2006г. Заметно также увеличение частоты потребления сыра с 10 до 12 раз в месяц и среднего объема потребления с 500 до 530 г в месяц на потребителя.

Региональные особенности в потреблении сыра весьма значительны. Москва отличается наиболее высоким уровнем потребления твердых и мягких сыров как по доле потребителей (около 90%), так и по интенсивности потребления сыра. На Урале, в Восточной Сибири доля потребителей составляет около 70%.

Наиболее популярен сыр «Российский»: его едят 40% россиян. За ним следует «Голландский» (30% потребителей), а также «Костромской», «Пошехонский» и «Гауда» (15-20% потребителей).

Сыр является достаточно широко потребляемым продуктом. При этом наблюдается определенная зависимость от дохода и уровня жизни населения: его потребление ниже среди россиян с низкими доходами и потребительской активностью, неработающих и одиноких. Кроме того, можно отметить, что сыры более привлекательны для женщин старше 25 лет.

Более состоятельные потребители, руководители, квалифицированные специалисты предпочитают такие сыры, как «Камамбер», «Д'ор Блю», «Ольтермани», «Маасдам», «Тильзитер», «Ламбер». Аналитики отмечают рост продаж этих сыров с 11% в 2005 году до 13,4% в 2007.

На сегодняшний день на российском рынке сыров наблюдается заметное оживление и изменения в отношении спроса. Сегодня покупатели меньше ориентируются на цену, а выбирают продукты по их качеству. Ценовая конкуренция продукции вытесняется конкуренцией ее качества. Опыт различных компаний, занимающихся поставками в торговые сети сыров,

показывает стремительный рост популярности сыров с плесенью, причем у покупателей разного возраста и дохода.

Популярность сыров с плесенью объясняется признанием их вкусовых качеств и питательности, пользой для здоровья, а также заметным повышением в последние годы культуры потребления в нашей стране. Работа в самых разных российских регионах подтверждает эти наблюдения.

Наша отечественная сыродельная промышленность на сегодняшний день сыры с плесенью не производит, хотя потенциальная емкость их рынка действительно большая. И его заполняют продукты из других стран, прежде всего из Франции и Германии.

К сожалению, это направление сыроделия нашими производителями утрачено. Ведь люди старшего поколения помнят и советский «Рокфор» и «Русский Камамбер», которые несправедливо были сняты с производства и забыты традиции их получения. Поэтому при хорошо налаженной технологии это будет, безусловно, прибыль плюс высокий шанс на лидерство. Возрождение в России производства таких сыров могло бы получить и преимущества, связанные с доставкой в систему реализации. Сыры требуют особых условий доставки и хранения, срок годности быстро истекает. Удлинение цепочки доставки увеличивает риск их порчи.

Кроме того, при работе с зарубежными производителями довольно большой разрыв по времени от заказа товара до его получения, особенно если продукт новый и еще непонятно, каким окажется спрос на него в том или ином регионе. Бывает так, что в магазине партия расходуется за считанные часы, а пополнить ее, быстро доставив новую, не всегда возможно.

Есть еще одна проблема – как упаковать для магазинов самообслуживания нежные сыры, чтобы они не потеряли своей свежести и товарного вида. Упаковочные компании, которые бы оптимально решили эту проблему, сегодня очень нужны.

Первые попытки возродить производство весьма специфичных для России плесневых сыров – «Камамбер», голубых сыров, были предприняты компанией «Карат». В свое время на «Карате» начинали производить такие сыры, но возникла одна серьезная проблема – плесень не любит обитать в одном месте и постепенно проникает в любые уголки производства, а это уже недопустимо с технологической точки зрения.

Именно поэтому было решено подобрать отдельно расположенный завод, который займется только плесневыми сырами. Уже сделаны пробные партии плесневых сыров, проведена дегустация. И что интересно: специалисты не смогли отличить импортных аналогов от «каратовских». Большое содействие в поисках технологов оказал Всероссийский научно-исследовательский институт маслоделия и сыроделия в Угличе. Он помог решить ряд технологических вопросов и, так сказать, приживить плесневые

культуры, завезенные из Франции, на российской почве.

Алтайский край, имея развитую сыродельную отрасль, большое количество предприятий, стремящихся к расширению ассортимента производимых сыров, а также высококвалифицированных специалистов-технологов имеет все шансы стать лидером в производстве мягких сыров с плесенью. Рынком сбыта для которых, может быть не только и не столько Алтайский край (так как уровень доходов в нашем регионе самый низкий в Сибири), а Новосибирская, Кемеровская, Томская область и более отдаленные регионы, в том числе в европейская часть страны. Аналогично сыру «Ламбер», производимому по французской технологии.

Как уже отмечалось, сыры с плесенью в Россию экспортируются из Франции и Германии, что сопряжено с огромными затратами времени и транспортными расходами. Это не может, не отразится на цене и качестве продукта, ведь сыры требуют особых условий доставки и хранения.

Производство сыра типа «Камамбер» на Алтае требует достаточно большого объема инвестиций, связанных с приобретением производственного здания и дорогостоящего французского оборудования. Для производства мягкого сыра с плесенью необходимо качественное французское оборудование, а это высокоавтоматизированные системы, позволяющие регулировать весь технологический процесс от поступления сырья до готового продукта. Расчет основных технико-экономических показателей этого проекта показал: себестоимость 1 кг алтайского «Камамбера» составляет около 200 руб., при средней рыночной стоимости порядка 500 руб. за 1 кг, очевиден высокий уровень рентабельности продукта; срок окупаемости проекта при производственной мощности 10 т/сутки составит около 2 лет.

Сочетание уникальной сырьевой базы, активного развития сыродельной промышленности Алтайского края, использования современных научных подходов к разработке технологий производства сыров, использование опыта французских производителей, все это позволяет рассматривать Алтай, как потенциально наиболее возможного производителя мягких сыров с плесенью.

Литература

1. Васенкова И.Л. Какие сыры предпочитают россияне.//Сыроделие и маслоделие. - 2007. - №2. - с.7
2. Горощенко Л.Г. Российский рынок сыров в 2006 г.// Сыроделие и маслоделие. - 2007. - №2. - с.4-7
3. Способ стать узнаваемым.// Сыроделие и маслоделие. - 2007. - №1. - с.41
4. Какие сыры нужны на полке магазина.// Сыроделие и маслоделие. - 2006. - №6. - с.4-5

Н. В. Бойко

преподаватель каф. Экономики и управления
(Филиал КузГТУ, Прокопьевск)

Т. В. Снегирева

ст. преподаватель каф. Государственного
и муниципального управления
(КузГТУ, Новокузнецк)

Тенденции и проблемы управления развитием муниципального рынка труда

Прошедший период с начала перехода России к социально ориентированной рыночной экономике нуждался в глубоком осмыслении, анализе и оценке. Этот весьма сложный для государства период характеризуется противоречивостью и неравномерностью в движении к зрелым формам рыночных отношений. Особенно остро и болезненно этот процесс проявляется в столкновении и развитии совокупности рынков, важнейшим из которых является рынок труда. Роль рынка труда в социально-экономическом развитии России весьма значительна, поскольку через него происходит перераспределение труда как важного национального ресурса по организациям, отраслям, муниципальным образованиям, регионам, кроме того рынок труда на каждом уровне государственного устройства взаимодействует с различными субъектами на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, что к стати еще не получило достаточного освещения в научных публикациях. Результатом этого взаимодействия является формирование спроса и предложения в рабочей силе, что предполагает необходимость их сбалансированности. Важно отметить, что проблема сбалансированности спроса и предложения, в целях удовлетворения потребностей экономики и социальной сферы в карах не только по их количеству, но и по качеству, т. е. по уровню их профессионального соответствия потребностям предприятий различных отраслей промышленности, имеет принципиальное значение в условиях перехода к качеству экономического роста. А это является в современных условиях одной из ключевых проблем развития рынка труда на федеральном, региональном, муниципальном уровнях – подготовки конкурентоспособных трудовых ресурсов, соответствующих потребностям инновационной экономики. Проблема формирования многоуровневого рынка труда, разработка механизмов управления его взаимодействия с различными субъектами экономики и социальной сферы в теоретическом отношении

разработана недостаточно.

Разработка теории рынка труда, его организационно-правовых форм функционирования, механизмов их взаимодействия с субъектами различного уровня в экономической науке происходит с отставанием от потребностей практики, что приводит к неэффективной подготовке, распределению и использованию трудовых ресурсов, к различного рода просчетам и ошибкам.

Достаточно отметить, что в теоретическом плане рынок труда в настоящее время не рассматривается как система рынков по уровням государственного устройства и по стадиям воспроизводственного процесса рабочей силы. Отсюда воспроизводство рабочей силы происходит во многом стихийно неуправляемо.

Как показывает анализ научных публикаций исследование рынка труда осуществляется на уровне регионов или России в целом, в то время как рынок труда на уровне муниципального образования, внутрирегиональном плане в теоретическом плане разработан крайне слабо.² Использование средневзвешенных значений показателей движения трудовых ресурсов на уровне регионов или России в целом, затушевывают проблему формирования, распределения и использования рабочей силы на муниципальном уровне и находящихся на их территории предприятий различных отраслей и форм собственности.³ И, наконец, главное состоит в том, что при наличии существенного внимания к инновационной, инвестиционной, бюджетной, налоговой, ценовой политике в настоящее время нет единой государственной кадровой политики и стратегии, что приводит к существенным перекосам и деформациям в экономике и социальной сфере и открывает доступ на ключевые руководящие должности специалистам, которые по своим личностным и профессиональным качествам не отвечают этому уровню.

В настоящее время сложившаяся в России система образования не соответствует современным требованиям субъектов рынка труда по количеству и качеству выпускаемых специалистов. Ежегодное увеличение числа специалистов не сопровождается адекватным повышением их качества. Система образования в регионах и муниципальных образованиях деформирована таким образом, что преобладает подготовка специалистов с высшим образованием, при крайне недостаточном количестве специалистов со средним профессиональным образованием.

В целях аргументации изложенных теоретических проблем в уровне развития и управления рынком труда рассмотрим тенденции и проблемы муниципального рынка труда на примере города Прокопьевска Кемеровской области.

Градообразующими предприятиями города являются предприятия угольной промышленности и машиностроения. Для анализа состояния и

проблем этих предприятий на муниципальном рынке труда были использованы данные предприятий в угольной промышленности: ООО УК «Прокопьевскуголь»; в машиностроении: ОАО «Электромашина-М», ООО «Прокопьевская подшипниковая компания», НПО «Развитие»⁵:

Как показывает анализ ситуация на муниципальном рынке труда города Прокопьевска характеризуется как весьма сложная и противоречивая. В структуре населения города доля трудоспособного населения по состоянию на 01.01.2006 г. составляет 60%, детей 18% и более 20% населения старше трудоспособного возраста. В таблице 1 представлено распределение работников анализируемых предприятий угольной промышленности и машиностроения по категориям и возрастным группам.

Таблица 1 – Распределение работников по категориям и возрастным группам

Категории работающих	Списочная численность работников, чел.						
	Всего на 01 января 2006 г.	В том числе					
		16-20 лет	21-30 лет	31-40 лет	41-50 лет	51-60 лет	61 и старше
Угольная промышленность							
Руководители	1753	-	128	420	785	386	34
Специалисты	751	23	33	201	278	199	17
Рабочие	12983	452	3281	2974	4463	1521	292
Всего	15487	475	3442	3595	5526	2106	343
Машиностроение							
Руководители	276	-	19	61	153	108	20
Специалисты	289	7	59	71	120	90	22
Рабочие	1989	46	274	433	658	541	72
Всего	2554	53	352	565	931	739	114

Анализ данных приведенных в табл.1 показывает, что большая часть руководителей, специалистов, рабочих как на предприятиях угольной промышленности, так и на предприятиях машиностроения трудятся в возрасте от 41 до 50 лет, т. е. в предпенсионном возрасте. Более того значительная часть руководителей, специалистов, рабочих на предприятиях угольной промышленности и машиностроения трудятся в возрасте от 51 до 60 лет, т. е. в пенсионном возрасте. Доля этих двух групп работников в общей их численности составляет около 60%, что свидетельствует о

критическом уровне кадровой безопасности. Если произойдет увольнение работников этих групп, то будет создана угроза функционирования этих предприятий в перспективе. Доля же работников в возрасте 21-30 лет колеблется в пределах от 25 до 35%. Из приведенного анализа, очевиден, низкий и неэффективный уровень взаимодействия муниципального рынка труда и субъектов экономики с точки зрения регулирования спроса и предложения.

Низкий уровень взаимодействия муниципального рынка труда и предприятий угольной и машиностроительной промышленности подтверждается безадресной подготовкой специалистов в учреждениях высшего, среднего профессионального и начального профессионального образования. Отсюда безадресное предложение специалистов со стороны образовательных учреждений города Прокопьевска растет, но не соответствует региональному спросу на кадры со стороны предприятий, вследствие чего часть из них остается невостребованными и попадают в число безработных, о чем свидетельствуют данные таблицы 2.

Анализ данных табл.2 показывает, что из общего числа подготовленных специалистов 53032 чел. в учреждениях высшего, среднего профессионального и начального профессионального образования 7662 чел. признано безработными в том числе: специалистов с высшим образованием – 1749 чел., среднего профессионального образования – 2958 чел. и начального профессионального образования 2155 чел.

Таблица 2 – Численность выпускников образовательных учреждений человек⁶

	2005г.			2006г.			2007г.		
	Вы- пуск, всего	из них при- знано безра- бот- ными	% от вы- пус- ка	Вы- пуск, всего	из них при- знано безра- бот- ными	% от выпус- ка	Вы- пуск, всего	из них при- знано безра- бот- ными	% от вы- пус- ка
Высшее професси- ональное образование	16334	1311	8,0	17276	1563	9,0	18459	1749	9,5
Среднее професси- ональное образование	15298	2742	17,9	15030	2928	19,5	14267	2958	20,7
Начальное	21400	2501	11,7	21200	2812	13,3	22800	2955	13,0

профессиональное образование									
Итого	53032	6554	12,4	53506	7303	13,6	55526	7662	13,8

Подобного рода тенденция носит устойчивый характер и свидетельствует об отсутствии форм, методов, инструментов регулирования муниципального рынка труда непосредственно в городе Прокопьевске и наглядно показывает о несоответствии спроса и предложения на муниципальном рынке труда и его слабой регулирующей роли в обеспечении их сбалансированности. Несмотря на то, что официальный уровень безработицы по городу Прокопьевску на 01.01.2007 г. составляет 1,5% реально не учтенной остается скрытая и другие виды неучтенной безработицы. Кроме того, муниципальный рынок труда города Прокопьевска не эффективно взаимодействует с другими муниципальными рынками труда в части перераспределенных трудовых ресурсов.

Следует особо отметить, что определенная стихийность и не управляемость, имеющая место на муниципальном рынке труда связана с отсутствием региональной и внутрирегиональной кадровой политики и стратегии и низким уровне управления субъектами рынка труда на этих уровнях.

Далее рассмотрим в динамике показатели, характеризующие реальное положение дел в части спроса и предложения на муниципальном рынке труда и структуру безработицы, представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Спрос и предложение на рынке труда, г. Прокопьевск

Профессии	На 01.01.05		На 01.01.06		На 01.01.07	
	Спрос	Предложение	Спрос	Предложение	Спрос	Предложение
1	2	3	4	5	6	7
Шахтовые профессии						
1	2	3	4	5	6	7
ГРОЗ	83	8	38	6	78	9
проходчик	96	11	73	24	53	14
горнорабочий	23	11	0	22	6	16
мастер - взрывник	27	1	8	3	15	4
электрослесарь подземный	96	8	105	13	134	6
Служащие						
бухгалтер	2	104	6	83	6	69

гл. бухгалтер	1	19	4	18	3	20
инженер (разные)	8	67	16	63	13	58
менеджер	10	25	12	20	3	45
техник - технолог	1	37	6	25	2	27
экономист	0	56	1	39	0	34
юрист	0	26	3	18	1	19

Данные свидетельствуют о тенденции устойчивого несоответствия спроса и предложения на рынке труда. В городе необходимы рабочие профессии, а спрос на служащих не велик. Однако система образования продолжает выпускать специалистов с высшим образованием качественно не соответствующих реальным потребностям региона.

Таблица 4 – Количество безработных по г. Прокопьевску по уровням образования на 01.07.2007 г.

Наименование	Кол-во безработных	%
1. Численность безработных граждан, состоящих на регистрационном учете на конец отчетного периода	2134	100
В том числе:		
2. Имеющие высшее профессиональное образование	303	14
3. Имеющие среднее профессиональное образование	498	23
4. Имеющие начальное профессиональное образование	440	21
5. Имеющие среднее (полное) общее образование	747	35
6. Имеющие основное общее образование	121	6
7. Не имеющие основного общего образования	25	1

Большая часть безработных имеют среднее (общее) полное образование, а те, кто имеет высшее, среднее и начальное профессиональное образование нуждаются в переподготовке. Рейтинг профессий сегодня указывает на востребованность рабочих профессий, с уровнем начального и среднего профессионального образования.

Таблица 5 – Рейтинг профессий за январь-июнь месяц 2007 г. Прокопьевск (первые 10 мест)

Профессия	Кол-во человек (спрос)	Рейтинг
1	2	3
Подсобный рабочий	717	1
Экспедитор	253	2

Водитель автомобиля	234	3
Слесарь (разные)	237	4
1	2	3
Электрослесарь (подземный)	215	5
Продавец	186	6
Каменщик	171	7
Штукатур	160	8
Уборщик	160	9
Дворник	156	10

Как видно, из данных таблицы 5, ощущается нехватка рабочих – одна из главных проблем рынка труда региона.

Положение усугубляется демографической ситуацией: по данным статистики за 7 лет в области произошло сокращение выпускников школ на 27,5%; к 2009 году контингент обучающихся сократится по сравнению с 2000 годом почти на 33% и кризис трудоустройства будет гораздо существеннее, так как набор в начальное профессиональное образование резко сократится. В связи с этим необходимо принимать меры по выводу системы образования из сложившейся ситуации. Департамент науки и образования Кемеровской области предпринимает конкретные действия по преодолению деформации образовательной системы. В 2006 году была утверждена концепция реструктуризации среднего и начального профессионального образования в которой, часть учреждений начального профессионального образования перейдут в состав профильных техникумов, часть учреждений будет ликвидирована, преимущественно в малонаселенных пунктах. В Концепции особое внимание уделяется созданию многоуровневых учреждений профессионального образования.

Кризис системы образования в России сегодня - одна из самых ключевых проблем. По данным вузов, 80-90% выпускников после окончания обучения трудоустраиваются, но по специальности – не более 30-40%⁴. Сами студенты полученное образование считают больше академическим, чем профессиональным, и признают свою низкую конкурентоспособность на рынке труда.

Переход к рыночным отношениям уничтожил механизм распределения и заказа специалистов. Образование стало свободным, платным (в сочетании с бесплатным) абсолютно без гарантий трудоустройства. Рыночная система предполагает саморегулирование, но в системе образования этот механизм должен срабатывать при гибком регулировании и поддержке со стороны государства. Особенно, это касается вопросов трудоустройства.

По нашему мнению, при существующем дисбалансе спроса и

предложения на рынке труда в нашем регионе необходимо:

Во-первых, тщательно проанализировать спрос и составить прогноз с учетом рейтинга, уровнем заработной платы, возраста, категорий профессий по главным предприятиям и отраслям нашего региона;

Во-вторых, необходимо определиться с количеством учебных заведений, ведущих подготовку, профилем, ступенями и уровнями подготовки, образовательной структурой учебных заведений нашего региона. Необходимо осуществить реструктуризацию образовательной системы региона. Учебным заведениям всех уровней необходимо функционировать согласованно в образовательной системе региона, объединяя свои усилия на обеспечении необходимого для экономики конечного результата: согласование спроса и предложения. Для этого следует пересмотреть источники и уровни финансирования, самофинансирования, состав материальной базы, профессорско-преподавательский состав, уровень качества подготовки, составить рейтинги по всем учебным заведениям.

В-третьих, необходимо определить участие предприятий нашей области в подготовке кадров, отладить систему целевого обучения, заказа, трудоустройства специалистов. Оценить возможности предприятий в предоставлении мест практик, выплаты стипендий.

В-четвертых, необходимо поднимать культуру и престиж профессий, для этого четко определить действия службы занятости, наладить сотрудничество школ с учебными заведениями нашего региона.

В-пятых, наладить систему переподготовки и обучения преподавательского состава, пересмотреть систему оплаты труда, рассмотреть возможности ввода системы кредитов в образовании.

В-шестых, в условиях перехода к новому качеству экономического роста необходимо создать условия для перехода к инновационному развитию экономики региона. Для этого необходимо обеспечить интеграцию науки, высшей школы и производства.

Литература

- Шабашев В.А. Формирование рынка труда в крупном экономическом регионе/ В.А. Шабашев, Н.К. Михайлова.- Кемерово: Кузбассвузиздат, 2004.-164 с.
- Курбатова М.В. Институциональные основы страновой модели рынка труда. Автореферат дис. доктора экон. наук. Кемерово.2001.
- Щербаков С.Ф., Шабашев В.А., Чуркин В.Г., Нестеров А.Ю. Структура управления социально-экономическим развитием промышленного города.- Кемерово: Кузбассвузиздат, 2003.-123 с.

- Доклады и выступления [Электронный ресурс]: официальный сайт Департамента образования и науки Кемеровской области. – Выступление Е.Л. Рудневой на областном совещании работников НПО и СПО. – Режим доступа: http://edu.kem.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=166&Itemid=84 - Загл. с экрана.
- Агарков, Е.В. «Информация о состоянии кадровой политики в организациях города Прокопьевска»: доклад начальника отдела промышленности, транспорта и связи г. Прокопьевска/[записала Н. Бойко]//Прокопьевск. – 2004.
- Научные публикации [Электронный ресурс]: официальный сайт управления государственной службы занятости населения Кемеровской области. - Е.А. Баканов, В.Ф. Григорьева, Е.Г. Умнова. Современные проблемы функционирования образовательной системы во взаимосвязи с потребностями рынка труда – Режим доступа: <http://www.ufz-kemerovo.ru/public/science.php>. - Загл. с экрана.

М. А. Бородин

к.э.н., начальник отдела
методологии и внедрения тендерных процессов
(ОАО «НГК «Славнефть», Москва)

Некоторые особенности внедрения процессного подхода к управлению в вертикально интегрированной компании

Процессный подход к управлению обязан своим появлению развитию системного подхода и общей теории систем и основывается на концепции, согласно которой деятельность организации есть непрерывная серия взаимосвязанных действий или функций. При этом объектом управления выступает не структурное подразделение организации и не отдельная функция, а бизнес-процесс, рассматриваемый в привязке к целям и миссии организации. Такое рассмотрение деятельности организации позволяет по-новому организовать управление и определять затраты на руководство за счет моделирования, документирования и контроля бизнес-процессов.

Процессный подход в менеджменте известен достаточно давно, а основные теоретические положения этого подхода сформулированы еще во второй половине прошлого века. Основными принципами, на которых он

базируется, являются:

1. восприятие бизнеса как системы.

Любое предприятие следует рассматривать как систему, а её развитие - по законам сложных систем. Для процессного подхода важными являются лишь некоторые следствия того, что организация рассматривается с точки зрения системного подхода. Например, из свойств целостности системы следует, что решение локальных проблем не меняет систему, её можно изменить только в целом. Таким образом, любые корректировки процесса, не затрагивающие суть системы, не смогут устранить фундаментальные её недостатки. Из принципа целенаправленности существования системы следует, что система, находящаяся в устойчивом состоянии не способна эволюционировать. Это означает, что система, пришедшая в устойчивое состояние, то есть достигшая цели своего существования, не будет изменяться до тех пор, пока под внешним воздействием не изменятся её цели (система будет выведена из устойчивого состояния).

2. Восприятие деятельности как процесса.

Любая деятельность в организации может рассматриваться как процесс, следовательно, она может быть улучшена. При этом нет в организации такого вида деятельности, который бы не допускал разделение как по времени, так по материальным ресурсам и персоналу. Деятельность организации представляет собой сеть взаимосвязанных процессов, так как все виды деятельности и соответствующие им процессы взаимосвязаны. С точки зрения общей теории систем любая целенаправленная и спланированная деятельность, использующая ресурсы, преобразует входы (ресурсы) в выходы (продукцию). Каждый процесс имеет внешнего или внутреннего поставщика входных ресурсов и внешнего или внутреннего потребителя выходного продукта или услуги. Значит, существует возможность управлять набором входов процесса, преобразованиями внутри него и набором его выходов.

3. Стандартизация и прозрачность ответственности

Этот принцип связывает воедино процессное управление и построение систем менеджмента качества на предприятии. Высшее руководство предприятия должно брать на себя полную ответственность за создание качества и управление им. Каждый выделенный в деятельности организации процесс должен иметь владельца, то есть должна быть персонификация и распределение ответственности за все виды деятельности. При разработке нормативной базы процессного управления все составляющие процессов должны быть максимально стандартизированы и понятны. Стандартизация должна осуществляться на базе взаимосвязанных и гармонизированных стандартов, реализующихся в виде нормативной документации и

корпоративных стандартов, описывающих все виды деятельности предприятия.

Популярность процессного подхода в России только начинает набирать обороты. На сегодняшний день он распространяется в основном в крупных компаниях. Это связано, в первую очередь, с относительно высокими затратами на внедрение процессного управления (разработка нормативной базы, описание всех процессов, постановка систем контроля с помощью различных программных комплексов, поддерживающих процессное управление в организации и другие мероприятия), а также с мощным внутренним противодействием подразделений, которые в силу ментальности или собственных интересов препятствуют перестройки парадигмы управления в организации.

Каждая компания сама решает для себя, каким путем осуществлять переход к процессному управлению, и осуществлять ли вообще. Основных пути перехода два. Наиболее распространенный способ – приглашение внешних консультантов. Обычно в их обязанности входит диагностика текущего состояния организации, разработка концепции выделения бизнес-процессов, описание (регламентация) процессов и постановка системы контроля. В зависимости от величины организации сроки осуществления такого проекта могут варьироваться от одного года до пяти – десяти лет.

Второй путь, идти по которому решаются единицы, состоит в самостоятельном построении системы процессного управления. Этот путь в стратегической перспективе приносит компании много большие выгоды. Во-первых, сотрудники компании гораздо лучше даже самых профессиональных консультантов знакомы со спецификой деятельности организации, представляют формальные и неформальные внутренние и внешние связи. Во-вторых, хотя затраты на содержание подразделения, занимающегося моделированием бизнес-процессов, и превышают затраты на консультантов, они, однако носят своего рода инвестиционный характер, так как вкладываются в трудовой потенциал самой организации. В-третьих, соблюдается режим конфиденциальности информации о структуре и внутренних процессах компании, что для крупных вертикально интегрированных компаний немаловажно.

В рамках второго способа порядок создания и внедрения процессного управления можно описать следующим образом. Обычно компания начинает с того, что после принятия принципиального решения о внедрении процессного подхода наделяет некоторые свои ключевые подразделения методологической функцией – функцией выделения и описания бизнес-процессов, которые эти подразделения осуществляют. Довольно быстро выясняется, что описание отдельных процессов не может дать ощутимого положительного эффекта, и руководство компании решает

создать единый центр по моделированию бизнес-процессов. Иногда это может быть департамент, напрямую подчиняющийся первому руководителю, а иногда – отдельная управляющая компания. Основное условие при создании такого подразделения – его независимость от тех подразделений, которые непосредственно осуществляют процесс. Это позволяет данному подразделению объективно оценить вклад каждого подразделения в тот или иной процесс, а главное – увидеть всю совокупность бизнес-процессов предприятия с необходимого уровня управления.

Следующим этапом развития корпоративной системы процессного управления обычно становится тотальная автоматизация, в первую очередь, постановка электронного документооборота. Компания инвестирует средства в покупку или создание информационной системы, которая является одновременно как базой данных о желаемом (нормативном) и фактическом осуществлении всех процессов, так и эффективным средством контроля организации и выполнения этих процессов. Наконец, когда система процессного управления в целом создана и работает, задачей подразделения, занимавшегося ее созданием, становится мониторинг осуществления процессов, а также постоянное совершенствование нормативной базы их осуществления.

Особенности вертикально интегрированных компаний с точки зрения внедрения процессного подхода состоят в следующем. Во-первых, в таких компаниях обычно существуют множество бизнесов, из которых основные связаны технологической цепочкой (вертикальная интеграция), а значит, более очевидным становится выделение бизнес-процессов. Во-вторых, многие бизнес-процессы дублируются в разных подразделениях холдинга, что позволяет использовать их унификацию для получения синергетического эффекта. В-третьих, вертикально интегрированная компания зачастую имеет единый корпоративный центр, что упрощает организацию проекта по внедрению процессного управления. Наконец, в-четвертых, вертикально интегрированные компании, как правило, располагают всеми необходимыми ресурсами (финансовыми, техническими, человеческими) для самостоятельного осуществления подобных проектов.

Именно с этими особенностями связан тот факт, что большинство вертикально интегрированных компаний во всех отраслях народного хозяйства выбирают путь перехода к процессной модели через поэтапное преобразование линейно-функциональной структуры управления в матричную с горизонтальным подчинением подразделению, занимающемуся описанием бизнес-процессов.

Н.В. Волкова

Н.В. Уколова

студентка специальности "Менеджмент организации"
(ИЭиУРР АлтГТУ, Барнаул)

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КАРТА КАК ИНСТРУМЕНТ ВИЗУАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ

Для многих (особенно для крупных) компаний основной проблемой реализации намеченных долгосрочных решений является то, что желаемое состояние предприятия и пути его достижения известны лишь собственникам и высшему руководству. Но для того чтобы стратегия могла быть реализована, необходимо довести цели деятельности до каждого подразделения и сотрудника. Кроме того, менеджмент компании часто ограничивается постановкой лишь финансовых (максимизация прибыли, снижение издержек) или производственных целей (увеличение объема производства, повышение качества продукции), упуская из виду то, что организация – это сложная система, состоящая из взаимозависимых компонентов.

Поиски путей решения названных проблем привели в 1990-х годах профессоров Гарвардской Школы бизнеса Р. Каплана и Д. Нортон к созданию новой модели стратегического и оперативного управления – сбалансированной системы показателей (ССП). Основная идея СПП состоит в планировании и оценке деятельности организации по четырем направлениям, названным авторами перспективами: 1) финансы; 2) взаимоотношения с клиентами; 3) внутренние бизнес-процессы; 4) обучение и развитие сотрудников [1].

Принцип сбалансированности при использовании СПП заключается в том, что, определяя стратегию дальнейшего развития, менеджмент организации учитывает стратегически важные цели каждой перспективы, благодаря чему удается избежать «перекосов» планирования в пользу финансов, клиентов или производства. Для коммерческих организаций конечной целью, как правило, является достижение определенных финансовых результатов, поэтому перспектива «Финансы» является отправной точкой для планирования стратегии. Цели перспективы «Клиенты» позволяют определить, как, воздействуя на целевых потребителей, достичь финансовых показателей. Перспективы «Бизнес-процессы» и «Обучение и развитие» отражают те материальные и нематериальные активы, обладание которыми позволит удовлетворить

потребности целевой группы клиентов. Таким образом, цели четырех перспектив оказывают влияние друг на друга и связаны между собой причинно-следственными отношениями. Инструментом, который позволяет наглядно представить цепочку создания стоимости организации, является стратегическая карта. Она описывает логику стратегии, четко показывая важнейшие внутренние процессы, которые создают стоимость, и определяя нематериальные активы, необходимые для их поддержки.

Каждая компания приспосабливает модель стратегической карты для решения своих стратегических задач. В рамках статьи рассмотрена карта стратегических целей управляющей компании в сфере ЖКХ (ООО «БиКо-ЦЕНТР», г. Бийск).

Основной целью деятельности ООО «БиКо-ЦЕНТР» является получение прибыли за счет построения клиентоориентированной организации, т.е. предложения собственникам жилых помещений услуг высокого качества, превосходящих их ожидания. Это позволит повышать лояльность существующих клиентов к компании и привлекать новых. Чтобы достичь поставленных целей, фирме нужно усовершенствовать бизнес-процессы, а это невозможно без высококвалифицированных и мотивированных сотрудников. Вышеназванные цели и причинно-следственные связи между ними изображены на стратегической карте компании (рисунок 1).

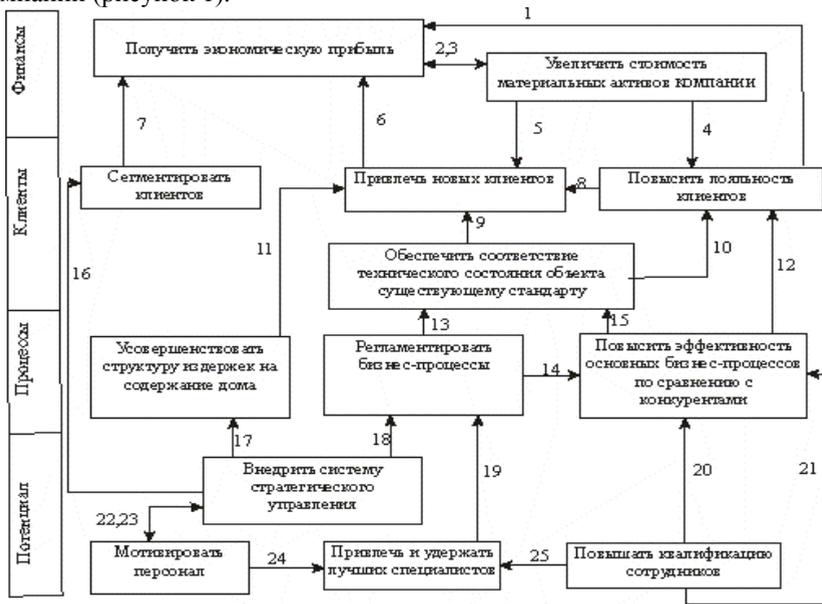


Рисунок 1 - Стратегическая карта ООО «БиКо-ЦЕНТР»

Для того чтобы максимально упростить процесс коммуникации (доведения стратегии до сведения рядовых исполнителей) и сделать стратегические намерения руководства доступными для понимания сотрудников, которые не участвовали в их разработке, каждой причинно-следственной связи был присвоен порядковый номер и даны необходимые пояснения (таблица 1).

Таблица 1 – Описание связей между стратегическими целями ООО «БиКо-ЦЕНТР»

Номер связи	Описание стратегической связи между целями
1	Лояльные клиенты своевременно оплачивают услуги компании, повторно обращаются за оказанием услуги, рекламируют деятельность компании в среде знакомых, - все это ведет к увеличению прибыли компании.
2	Увеличение стоимости материальных активов позволит организации иметь обеспечение для привлечения заемных средств, необходимых для расширенного воспроизводства
3	Получение экономической прибыли позволит компании вкладывать средства в увеличение материальных активов
4	Увеличение стоимости материальных активов повысит доверие существующих клиентов к компании
5	Увеличение стоимости материальных активов сделает компанию более привлекательной для новых клиентов
6	Привлечение новых клиентов позволит увеличить прибыль за счет оказания большего объема услуг и, соответственно, большего объема поступлений
7	Сегментация клиентов позволит выделить наиболее прибыльные и убыточные целевые группы потребителей, предлагая им дифференцированное обслуживание можно увеличить прибыль компании
8	Лояльные клиенты способны создать благоприятное общественное мнение и привлечь новых клиентов
9	Обеспечение соответствия технического состояния дома существующему стандарту позволит создать положительный образ компании в глазах потенциальных клиентов и привлечь их к сотрудничеству
10	Для повышения лояльности существующих клиентов необходимо обеспечить соответствие технического состояния жилого дома стандарту и безаварийную работу инженерных сетей

Номер связи	Описание стратегической связи между целями
11	Усовершенствование структуры издержек на содержание дома позволит повысить привлекательность услуг по обслуживанию компании по сравнению с конкурентами для потенциальных клиентов
12	Эффективное выполнение бизнес-процессов позволит повысить удовлетворенность клиентов от сотрудничества с компанией
13	Регламентация основных бизнес-процессов обеспечивает выполнение работ по содержанию жилого объекта на уровне существующего стандарта
14	Регламентация бизнес-процессов позволит описать процедуры и совершенствовать их выполнение
15	Только эффективные процессы способствуют поддержанию технического состояния объекта на уровне существующего стандарта
16	Система стратегического управления позволит определить стратегически важные для развития организации сегменты потребителей
17	Система стратегического управления позволит определить цели и стратегически важные направления, в том числе приоритеты в структуре издержек на содержание жилого дома
18	Система стратегического управления определяет необходимость регламентации бизнес-процессов и дает инструмент для выполнения этой цели
19	Привлечение лучших специалистов позволит упростить регламентацию бизнес-процессов, используя профессиональный подход к выполнению обязанностей
20	Повышение квалификации сотрудников способствует более эффективному выполнению трудовых процессов за счет применения новых методов и материалов
21	Привлечение лучших специалистов позволит компании повысить эффективность бизнес-процессов за счет использования их высокого потенциала
22	Система стратегического управления определяет основные направления и способы мотивации персонала
23	Система мотивации персонала способна стимулировать персонал на достижение стратегических целей компании
24	Система мотивации персонала способна создать привлекательные условия для работы и привлечения специалистов

Номер связи	Описание стратегической связи между целями
25	Повышение квалификации сотрудников позволит создать конкурентоспособных коллектив профессионалов

Основными преимуществами использования стратегической карты для визуализации стратегии компании явились: наглядность изображения – возможность на одной странице изобразить стратегические цели по всем направлениям развития организации; отображение причинно-следственных связей между целями; возможность использования для коммуницирования; формирование единого понимания стратегии и повышение эффективности командной работы.

Литература

1. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.

И. Ю. Вяткин

начальник отдела ведения федеральных реестров
(УФК по Алтайскому краю, Барнаул)

Финансирование предприятий городского хозяйства в ходе реформы ЖКХ

Концепция реформы ЖКХ РФ определила комплекс мер, направленных на переход ЖКХ в режим безубыточного функционирования путем ликвидации перекрестного субсидирования, поэтапного повышения платежей населения за ЖКУ при обеспечении мер по снижению издержек предприятий и социальной защите малоимущих категорий населения.

Этот период поэтапного перехода платежей населения за ЖКУ на 100% продлен до 2008 г.

Окончательно проблема с полной оплатой населением услуг ЖКХ узаконена Постановлением Правительства РФ «О совершенствовании системы оплаты жилья и коммунальных услуг и мерах по социальной защите населения» от 2 августа 1999 г. № 887.

Что касается городских (муниципальных) властей, то им пол-

ностью передаются вопросы инженерного обустройства жилищного фонда, капитального ремонта, модернизации и предоставления гражданам жилья.

На федеральном уровне будут устанавливаться только минимальные государственные социальные стандарты, в том числе и по жилищно-коммунальному обслуживанию, ниже которых оказание услуг ЖКХ для населения недопустимо.

Ключевым звеном экономических реформ ЖКХ является создание законодательной и нормативно-методической базы функционирования предприятий в городском хозяйстве на принципах самофинансирования (без прямых бюджетных дотаций).

Изменение источников финансирования услуг ЖКХ в ходе реформы. Представим динамику происходящих изменений в сфере финансирования (оплаты) услуг ЖКХ в виде диаграммы (рисунок 1), на которой

$$D_1 = D_2 = D_i = O_i A_i + A_i B_i + B_i C_i + C_i F_i + F_i E_i + E_i J_i,$$

где i – переменная по годам переходного периода.

Значения суммарной величины доходов D_1 в 1996 г. и D_2 в 2003 г. принимаются равными. При этом учитывается возможный рост розничных цен на продукцию, сырье и материалы, с одной стороны, и снижение издержек предприятий городского хозяйства за счет реализации основных элементов реформы ЖКХ – с другой.

Диаграмма построена на основе сложившегося соотношения объема потребления жилищно-коммунальных услуг и установившихся объемов финансирования между населением и организациями в соотношении 6:4 на момент активной реализации реформы. Таким образом, по оси ординат откладываем доходы ЖКХ, формирующиеся в 1996 г. за счет следующих источников:

ОА – платежи организаций (предприятий), в том числе бюджетной сферы – (около 37-40%);

АВ – средства перекрестного субсидирования, которые оплачивались этими организациями, материального производства путем завышения тарифов на потребляемые и коммунальные услуги (до 15%);

ВCF – бюджетное финансирование, компенсирующее:

– разницу в тарифах, устанавливаемых для населения и фактической стоимостью поставляемых услуг (около 20%);

– льготы, предоставляемые предприятиями ЖКХ населению в соответствии с действующим законодательством (около 7%);

FE – платежи населения за услуги ЖКХ (в среднем около 16-20% с учетом предоставленных льгот);

EJ – субсидии (компенсации), в %, по оплате жилья и коммунальных услуг малоимущими категориями граждан (~1%).

Несомненно, указанные параметры будут разными для каждого отдельно взятого муниципального образования. При этом важное значение будут играть административно-территориальные, производственно-экономические, географические, климатические, демографические и другие факторы, характеризующие основу гражданских и социально-политических отношений в данном городе (населенном пункте). В данном примере рассматриваются среднероссийские значения указанных параметров, приведенных в материалах Госкомстата России.

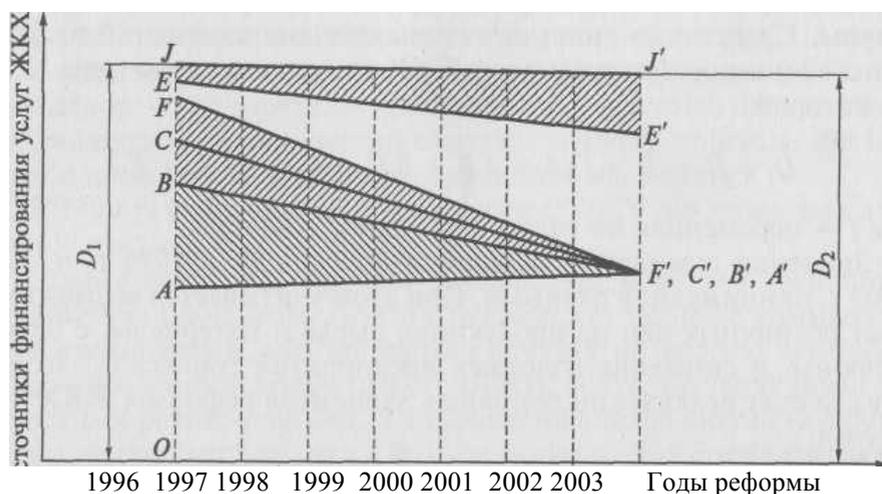


Рисунок 1 – Диаграмма изменения доходов предприятий городского хозяйства в ходе реформы

В 1996 г. платежи потребителей предприятиям ЖКУ (ОА и FE) за потребленные услуги составляют в среднем не многим более 50% от затрат. Остальные средства должны были поступать предприятиям ЖКХ за счет местного бюджета (BCF; EJ), что составляло 40-50% муниципальных бюджетов и за счет ведения перекрестного субсидирования (AB) предприятий городской экономики.

Для более полного понимания механизма формирования доходной части предприятий ЖКХ рассмотрим особенности поступления финансовых средств по каждому из источников.

Платежи организаций и перекрестное субсидирование. Эта группа потребителей коммунальных услуг может быть сгруппирована по трем

основным признакам:

промышленная группа потребителей (промышленность, торговля, малый бизнес и др.);

сельскохозяйственные потребители;

потребители бюджетной сферы, которые в свою очередь условно могут быть подразделены на организации бюджетной сферы местного, регионального и федерального значения.

Рассмотрим каждую из групп.

Промышленная группа потребителей. Наиболее стабильной потребителем и плательщицей ЖКУ, без сомнения, необходимо считать эту группу, которая даже в условиях экономического кризиса остается надежным партнером коммунальных предприятий, предлагая при отсутствии «живых денег» бартерные или зачетные (вексельные) варианты расчетов за потребленные ресурсы. Партнерские отношения пока сохраняются здесь при заведомо завышенном тарифе на коммунальные услуги вследствие перекрестного субсидирования, ухудшающем хозяйственно-финансовую деятельность этих предприятий.

При этом государство, региональные и местные власти заинтересованы в развитии производственного потенциала, росте объема валового национального и регионального продукта. В этой ситуации ликвидация перекрестного субсидирования ведет к уменьшению финансовой нагрузки на предприятия и способствует их развитию. Сохранение и тем более усиление перекрестного субсидирования подрывает конкурентоспособность местных (отечественных) предприятий и в конечном результате приводит к нерентабельности производства.

Кроме того, нельзя считать, что при перекрестном субсидировании бюджетные расходы на ЖКХ в сопоставимом объеме переложены на хозяйственные субъекты городской экономики. Этот процесс ведет не только к косвенным, но и прямым потерям бюджетных средств.

Прямые потери – это налоги, не собранные из-за уменьшения прибыли предприятий. При затратном формировании стоимости услуг ЖКХ (себестоимость плюс рентабельность), которое сегодня часто используется при формировании муниципального заказа, к размеру перекрестного субсидирования добавляется величина рентабельности и соответствующих налогов.

Известны случаи, когда потери бюджета из-за этого больше, чем величина уменьшения дотаций на ЖКХ за счет введения перекрестного субсидирования.

Большое значение имеют и косвенные потери. Перекрестное субсидирование уменьшает зарплату, доходы населения, что в свою очередь ведет к невозможности повышения тарифов для населения за ЖКУ.

Поэтому ликвидация перекрестного субсидирования на конечном этапе рассматриваемого периода, когда $AB = 0$ (см. рис. 1), является одной из основных задач, направленных на успешную реализацию реформы в жилищно-коммунальном секторе городской экономики.

Сельскохозяйственные потребители. Сельскохозяйственные организации потребляют, как правило, коммунальные услуги по льготным тарифам или тарифам, соответствующим затратам коммунальных предприятий. Расчеты за потребленные ресурсы осуществляются, как правило, по бартерно-зачетной схеме. «Живых денег», за редким исключением, от сельхозпроизводителей не поступает. Источником покрытия выпадающих доходов при предоставлении коммунальных услуг сельхозпроизводителям по льготным тарифам является перекрестное субсидирование.

Потребители бюджетной сферы.

1. Бюджетные организации местного значения (учреждения образования, культуры, здравоохранения, правопорядка и др.).

Финансирование коммунальных расходов этих организаций предусматривается в Финансовом плане организации; источником покрытия этих расходов, по существу, является местный бюджет. При сегодняшней экономической ситуации для большей части муниципальных бюджетов это, как правило, неисполняемая статья финансового плана. В условиях невозможности отключения этих объектов коммунального обслуживания по правовым и нравственно-этическим нормам поставка услуг этим потребителям осуществляется без полной их оплаты. Здесь также имеет место зачетная схема погашения долгов администрацией за организации бюджетной сферы перед коммунальными предприятиями за потребленные ими коммунальные услуги.

2. Бюджетные организации федерального значения (учреждения Минобороны России, МВД России, Минюст России и другие федеральные органы), финансирование коммунальных расходов которых осуществляется из федерального бюджета.

Как показывает опыт последних лет, расчеты за потребленные этими учреждениями и организациями коммунальные ресурсы зависят от многих факторов, количество которых множится по мере прохождения средств из федерального центра к конкретной организации ЖКХ. Кроме того, в условиях тотального неисполнения договорных обязательств традиционно сохраняется остаточный принцип финансирования министерствами и ведомствами потребляемых подведомственными организациями ЖКУ.

Возможность взаимозачета здесь более затруднена, так как задействованы федеральные финансовые органы, и по этой причине долги

этих организаций, по существу, являются невозвратными уже на протяжении многих лет. Во многих случаях эти долги являются причиной возбуждения дел о несостоятельности и банкротстве коммунальных предприятий на местах.

Таким образом, рассматривая платежи организаций в качестве одного из источников функционирования предприятий ЖКХ, следует констатировать, что в условиях переходной экономики, когда еще продолжают действовать административные механизмы управления хозяйственно-финансовой деятельностью, промышленная группа потребителей создает много финансовых проблем для коммунальных предприятий и муниципальных властей по обеспечению устойчивого функционирования систем инженерной инфраструктуры городов и населенных пунктов. Причина этого – недостаточно полное правовое обеспечение регулирования хозяйственно-финансовых, договорных, претензионно-исковых, судебных и других правоотношений в сфере производства и потребления услуг ЖКХ.

Объемы потребляемых этими потребителями коммунальных услуг, по всей видимости, будут сохраняться устойчивыми еще долго. В рамках рассматриваемой нами модели с учетом принятых допущений, а также изменения количества организаций в каждой из подгрупп (уменьшения числа крупных потребителей и увеличения числа предприятий малого бизнеса), частичной коммерциализации бюджетной сферы (здравоохранения, образования), и усиления роли учета потребляемых ресурсов, использования альтернативных источников ресурсоснабжения объем финансирования на конечном этапе рассматриваемого периода, O_1A_1 при построении диаграммы принимается равным OA (рисунок 1).

Более того, необходимо отметить, что проводимое упорядочение законодательной базы и организационно-экономических механизмов взаимоотношений в сфере производства и потребления ЖКУ позволит к концу рассматриваемого периода повысить дисциплину исполнения договорных отношений по поставке потребителям коммунальных услуг, в том числе по их оплате «живыми деньгами» в установленных объемах и в установленные сроки.

В перспективе настанет время, когда судебный иск коммунального предприятия к местной администрации за неисполнение договорных обязательств по финансированию поставленных коммунальных услуг для льготных и бюджетных потребителей и положительное решение суда по данному вопросу не будут заканчиваться решением администрации о расформировании коммунального предприятия.

Платежи населения. Хотя доля оплаты потребляемых населением

услуг ЖКХ в рассматриваемый период составляла около 20% от затрат на их производство с учетом предоставленных населению льгот, эта составляющая функционирования жилищно-коммунальной сферы продолжала оставаться наиболее устойчивым источником финансирования производителей ЖКУ. Собираемость платежей за жилье и коммунальные услуги от населения составляет ~80% (и это в условиях, когда жилищно-коммунальное обслуживание не всегда удовлетворяет предъявляемым параметрам качества, а правовая база взаимоотношений между населением и организациями, осуществляющими жилищно-коммунальное обслуживание, только формируется в виде договоров найма, договоров технического обслуживания жилья, а в отдельных регионах и договоров на поставку коммунальных услуг).

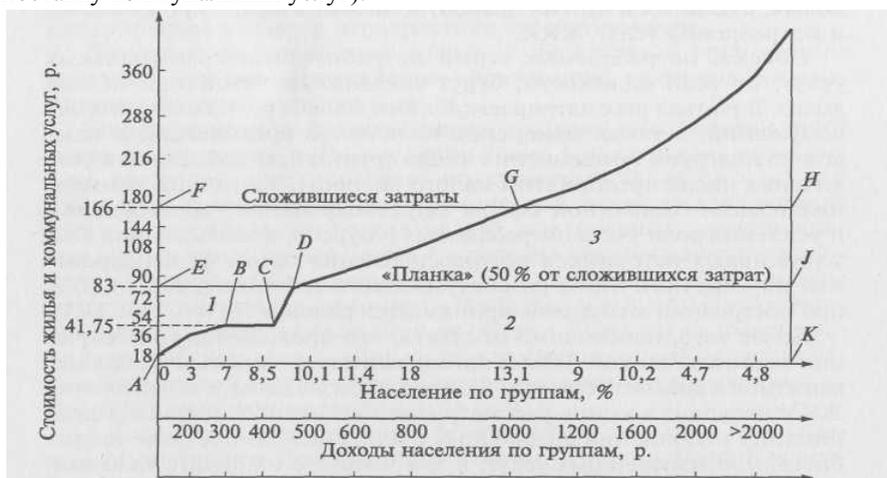


Рисунок 2 – Платежеспособность населения за ЖКУ:

- 1 – субсидии населению на оплату ЖКУ; 2 – фактическая оплата ЖКУ населением; 3 – доходы на оплату ЖКУ

В соответствии с действующими нормативно-правовыми актами осуществляется поэтапное повышение уровня оплаты населением жилья и коммунальных услуг по годам переходного периода: 1997 г. - 35% от затрат, 1998 г. - 50, 1999 г. - 60, 2000 г. - 70, 2001 г. – 80, 2002 г. – 90%. В 2003 г. – переход к полной оплате населением издержек по производству жилищно-коммунальных услуг с учетом капитального ремонта и без учета страхования жилья. В то же время, как отмечалось, в рамках реформы ЖКХ должны осуществляться мероприятия организационно-правового и технического характера, направленные на снижение затрат предприятий, производящих услуги ЖКХ, и создаваться механизмы социальной защиты

населения при введении новой системы оплаты жилья и коммунальных услуг.

Таким образом, величина платежей населения в доходах ЖКХ, составляющая на начальном этапе рассматриваемого периода (FE на рисунке 1) около 20%, трансформируется на конечном этапе реформ в полную оплату гражданами (за исключением малоимущих категорий населения) потребляемых ЖКУ. При этом меняется и уровень социальной защиты населения. Если на начальном этапе уровень субсидируемого населения составляет на диаграмме около 1% (величина VJ), то при переходе на 100%-ю оплату услуг ЖКХ населением субсидии должны будут получать около 25% населения (величина EJ), проживающего в государственном и муниципальном жилищном фонде.

На рисунке 2 в качестве примера представлен график платежеспособной возможности населения за жилье и коммунальные услуги.

Т. Н. Глазкова

к.э.н., доцент каф. «Финансовый менеджмент»

Е. А. Бурцева

студентка специальности «Финансы и кредит»

(ИЭиУРР АлтГТУ Барнаул)

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ АЛТАЙСКОГО КРАЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Контроль за состоянием экономики, развитием социально-экономических процессов в обществе является важной сферой деятельности по управлению народным хозяйством. Одним из звеньев системы контроля выступает финансовый контроль. Он является формой реализации контрольной функции финансов и выступает как результат практического использования государством контрольных функций бухгалтерского учета, финансов, кредита и других категорий экономики. В рыночных условиях происходит не упрощение, а усложнение финансовой деятельности, как следствие – усложнение и финансового контроля, который объективно присущ всем типам экономики, в том числе рыночной экономике. Усложнение связано с тем, что осуществление государством и муниципальными образованиями финансовой деятельности охватывает и деятельность негосударственных коммерческих организаций, предприятий

различных форм собственности.

Координация деятельности и осуществление контроля за соблюдением финансовой дисциплины, целевым и рациональным использованием и сохранностью бюджетных средств предприятиями, организациями и учреждениями финансируемыми из краевого и местного бюджетов в Алтайском крае возложена на комитет администрации Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике в соответствии с Постановлением администрации Алтайского края от 15.04.2005 № 219 «Об утверждении Положения о комитете администрации Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике».

Контрольно-ревизионный отдел крайфинкомитета является одним из основных органов, осуществляющий контроль за расходованием средств краевого бюджета.

Основной задачей контрольно-ревизионного отдела крайфинкомитета является осуществление в пределах своей компетенции последующего финансового контроля на территории края за соблюдением закона «О бюджетном устройстве, бюджетном процессе и финансовом контроле в Алтайском крае», закона о бюджете на соответствующий финансовый год и других законодательных и нормативных актов в комитетах, управлениях, ведомствах, их структурных подразделениях, в местных финансовых органах, учреждениях, организациях и предприятиях независимо от форм собственности, а также банках и иных финансово-кредитных учреждениях, которые получают и используют краевую собственность, либо управляют ею, а также имеют налоговые, кредитные и иные преимущества, предоставленные органами государственной власти края.

Ревизоры отдела осуществляют проверку финансово - хозяйственной деятельности организаций по следующим направлениям:

1. обоснованность расчетов сметных назначений;
2. исполнение смет расходов;
3. использование бюджетных средств по целевому назначению;
4. обеспечение сохранности денежных средств и материальных ценностей;
5. соблюдение финансовой дисциплины и правильность ведения бухгалтерского учета и составления отчетности и другие.

Ревизии и проверки проводятся по годовым и квартальным планам, утвержденным руководителем уполномоченного органа и согласованным с комитетом администрации края по финансам, налоговой и кредитной политике, либо местным финансовым органом.

Темы и объекты ревизии и проверки включаются в планы ревизионной работы в соответствии с планом основных вопросов

экономической и контрольной работы края.

Планы должны быть составлены с учетом периодичности проведения проверок (не реже одного раза в два года), необходимости проверок выполнения решений, предложений, принятых по результатам ранее проведенных ревизий и проверок. При необходимости могут проводиться внеплановые ревизии и проверки.

Руководителем ревизионной группы разрабатывается программа ревизии (проверки), в которой определяются период, за который проводится ревизия (проверка), перечень основных вопросов и объектов ревизии (проверки). Предельный срок проведения ревизии (проверки) как правило не может превышать 45 дней.

Программа ревизии (проверки) утверждается руководителем органа, назначившего проверку, или по его поручению другим должностным лицом.

Результаты ревизии оформляются актом, который в течение 5 рабочих дней должен быть подписан руководителем ревизионной группы (контролером - ревизором), а при необходимости и членами ревизионной группы, руководителем и главным бухгалтером (бухгалтером) ревизуемой организации.

Результаты ревизии излагаются в акте на основе проверенных данных и фактов, подтвержденных имеющимися в ревизуемых и других организациях документами, результатами произведенных встречных проверок и процедур фактического контроля, других ревизионных действий, заключений специалистов и экспертов, объяснений должностных и материально ответственных лиц.

По результатам ревизии (проверки) руководитель ревизуемой (проверяемой) организации в пятнадцатидневный срок по окончании ревизии (проверки) издает в соответствии с действующим законодательством приказ (распоряжение) о привлечении к ответственности должностных лиц, виновных в выявленных нарушениях, о мерах по устранению причин возникновения данных нарушений и направляет его руководителю организации, назначившей ревизию (проверку).

Для оперативного контроля за реализацией материалов ревизии (проверки), к материалам ревизии (проверки) прикладывается справка о выявленных нарушениях и их устранении, в которой отражаются суммы, восстановленные в бюджет, удержанные с виновных лиц, меры, принятые к виновным должностным лицам, информация о передаче материалов ревизии (проверки) в правоохранительные органы, принятые ими решения и т.д.

Руководитель органа назначившего ревизию по представленным материалам ревизии в срок не более 10 календарных дней определяет порядок реализации материалов ревизии.

Орган финансового контроля обеспечивает контроль за ходом

реализации материалов ревизии и при необходимости принимает другие предусмотренные законодательством Российской Федерации меры для устранения выявленных нарушений и возмещения причиненного ущерба.

Для оценки эффективности деятельности контрольно-ревизионного отдела комитета администрации края по финансам, налоговой и кредитной политике был проведен анализ работы данного отдела за период 2005 – 2007 гг., который показал, что:

– Значительная доля ревизий (около 80 %) приходится на проверку местных бюджетов, получающих финансовую помощь из краевого бюджета. Около 20 % ревизий – ревизии учреждений-получателей бюджетных средств.

– Одновременно с увеличением штата ревизоров отдела увеличилось количество ревизий. Рост количества ревизий сопровождался их качеством проведения. Так, в течение 2005 - 2007 гг. было проведено 303 ревизии и проверки, из них в 250 ревизиях выявлены финансовые нарушения, в 200 учреждениях - в использовании средств краевого бюджета.

– По результатам ревизий были выявлены финансовые нарушения на общую сумму 763,5 млн. руб., в том числе объем нецелевого использования средств краевого бюджета 100,5 млн. руб.

– Значительная часть финансовых нарушений была обнаружена в учреждениях сельского хозяйства и учреждениях здравоохранения.

– Анализ динамики объема возмещения суммы финансовых нарушений показал, что за 2005 - 2007 гг. было возмещено нарушений на общую сумму 172,0 млн. руб., из них было восстановлено в бюджет 56,4 млн. руб.

– Кроме того, проведенными ревизиями было предотвращено финансовых нарушений на сумму 102,6 млн. руб., в том числе в расходовании средств краевого бюджета – 35,7 млн. руб.

– Принято по материалам ревизий и проверок 5 постановлений и распоряжений органов государственной власти и местного самоуправления.

Эффективность работы контрольно-ревизионных органов могла быть значительно выше, не будь имеющихся проблем законодательного, материально-технического, финансового, нормативно-информационного обеспечения, проблем кадрового и социально-бытового характера.

Одной из основных проблем является слабый уровень взаимодействия органов контрольно – ревизионного управления с органами налоговых служб: для проверки взаиморасчетов конкретной организации с другими юридическими лицами ревизору необходимо посылать запрос об этом в соответствующий налоговый орган, на что, безусловно, тратится огромное количество времени, что непременно снижает эффективность проводимых проверок.

Складывается сложная ситуация с информационным обеспечением контрольно - ревизионных органов. Во-первых, в контрольно - ревизионном аппарате нет достаточного количества компьютерной техники. Во-вторых,

отсутствуют специальные программные средства, автоматизирующие работу контролеров – ревизоров.

Следующей проблемой является отсутствие полномочий самостоятельного привлечения к ответственности за нецелевое расходование средств. Особенно важно предоставить органам финансового контроля право обращаться по результатам ревизий и проверок в суд.

Исходя из вышеизложенных проблем, можно предложить развитие следующих направлений по совершенствованию контрольно – ревизионной деятельности в Алтайском крае:

- проведение мероприятий по совершенствованию подготовки и повышения квалификации работников контрольно-ревизионного отдела комитета администрации Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике;
- улучшение материально – технического обеспечения контрольно – ревизионных органов. Это касается главным образом установки компьютеров на рабочих местах ревизоров. Кроме того, необходимо внедрение автоматизированной системы учета нормативно – правовых документов, что станет значимым подспорьем при подготовке к ревизиям и тематическим проверкам;
- наделение органов контроля полномочиями самостоятельного привлечения к ответственности юридических и физических лиц за нецелевое использование государственных средств;
- проведение профилактических мероприятий, направленных на возможное недопущение финансовых нарушений в бюджетной сфере;
- совершенствование процесса взаимодействия между контрольно – ревизионными органами и органами налоговой инспекции.

Таким образом, проблема построения эффективной системы государственного финансового контроля в современной России носит многомасштабный и многогранный характер. Она охватывает широкий круг вопросов научно-теоретического, социально-экономического, методологического, правового, методического, морально-нравственного и инструментального характера. Данная проблема должна решаться путем создания теоретической, методологической правовой базы, разработки концептуальных подходов по формированию единой системы государственного финансового контроля, принятия по нему общедоказательного закона, а также путем применения соответствующих правовых норм и механизмов для оценки результативности и эффективности контрольной работы на всех уровнях властной иерархии.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В АЛТАЙСКОМ КРАЕ: ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД КАК ВИД ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

Реформирование российской экономики актуализировало проблему развития малого и среднего бизнеса и повышения его роли в воспроизводственном процессе. Реализация экономического потенциала малых и средних предприятий во многом зависит от возможностей и условий их государственной поддержки. В Российской Федерации поддержка предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, включает в себя следующие формы: финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку таких субъектов и организаций, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность.

Теория и практика развития малого и среднего бизнеса в Алтайском крае свидетельствуют о том, что в этом процессе существенную роль играет активная поддержка государства, в особенности в период становления предприятия. Из всех многообразных форм такой поддержки в Алтайском крае основными являются финансовая, информационная и консультационная поддержка государства.

В условиях дефицитности бюджетов муниципальных образований и самого региона, ограниченности инвестиционных потоков и объемов кредитования реального сектора экономики необходимо искать новые пути для роста инвестиционной активности. Одним из таких «катализаторов» роста вложений кредитно-финансовых структур в производство может выступить система гарантий возвратности кредитов, применительно к сектору малого и среднего бизнеса и обеспечивающая необходимый баланс между государственным регулированием и условиями рыночной экономики.

Необходимость и насущность реформирования системы гарантий с

участием государства обусловлена рядом причин, которые в полной мере отражают ситуацию, сложившуюся в настоящее время вокруг основных участников кредитно-гарантийных операций – малых и средних предприятий, банков и государства:

- малые и средние предприятия в основной массе не обладают существенным имуществом и ресурсами, которые они могут предоставить в залог под кредит;

- существующие на рынке ставки кредитных ресурсов слишком высоки для малых предприятий. Кроме того, стихийное, скачкообразное изменение ставок делает планирование деятельности даже на ближайшую перспективу практически невозможным;

- банки неохотно работают с малыми предприятиями, вследствие увеличения накладных расходов и незначительностью доходов в абсолютном выражении в расчете на одного заемщика, по сравнению с кредитованием более крупных заемщиков;

- банки отдают предпочтение кредитованию крупных предприятий, вследствие увеличения соотношения между абсолютным доходом в расчете на одного заемщика и накладными расходами по экспертизе проекта, дальнейшему сопровождению и контролю за кредитным процессом, по сравнению с кредитованием малого бизнеса;

- для государства малое и среднее предпринимательство является мощным рычагом решения целого комплекса социально-экономических проблем в стране;

- государство не должно заниматься прямым кредитованием малых предприятий (это прерогатива банков и инвесторов), задача государства - стимулировать этот процесс и создавать для него условия.

В Алтайском крае для решения указанных проблем и для обеспечения обязательств субъектов малого и среднего предпринимательства 16 ноября 2007 года было подписано постановление администрации Алтайского края № 533 о создании некоммерческой организации «Алтайский гарантийный фонд». В указанном постановлении было определено понятие Гарантийного фонда – как совокупности финансовых ресурсов, консолидированных некоммерческой организацией «Алтайский гарантийный фонд», для обеспечения исполнения обязательств субъектов малого и среднего предпринимательства перед банками путем предоставления поручительств.

Целями деятельности указанной организации были определены:

- обеспечение равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитным ресурсам;

- развитие в Алтайском крае системы кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, системы гарантий и поручительств

по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства, основанных на кредитных договорах;

- развитие инфраструктуры финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства на возвратной основе в форме кредитов.

Основным видом деятельности некоммерческой организации «Алтайский гарантийный фонд» является предоставление поручительств по кредитам субъектов малого и среднего предпринимательства перед кредиторами. Иными словами, субъектам малого и среднего предпринимательства предлагается схема, при которой снижается реальный размер залога, требуемого банком. Для государства же, гарантирование кредитов является не только формой защиты кредитора от потерь, но и важным инструментом развития всей предпринимательской деятельности, поскольку, участвуя в гарантийном процессе, оно осуществляет привлечение кредитных средств в сферу малого и среднего предпринимательства, разделяя с кредиторами риски.

Источниками формирования Гарантийного фонда были определены средства федерального и краевого бюджетов, а также доходы от размещения указанных средств. На момент создания некоммерческой организации «Алтайский гарантийный фонд» средства Гарантийного фонда составляли 50 млн. рублей, из которых 15 млн. рублей – это средства краевого бюджета, а 35 млн. рублей – это средства федерального бюджета, полученные Алтайским краем по итогам конкурса Минэкономразвития РФ.

Целью использования привлекаемых кредитных средств под гарантию некоммерческой организации «Алтайский гарантийный фонд» должно быть создание и осуществление проектов расширения производства, приобретение и модернизация основных средств, внедрения новых технологий, инновационной деятельности. Помимо достаточно жестких требований к претендентам на получение поддержки существует ограничение, согласно которому некоммерческая организация «Алтайский гарантийный фонд» не будет выдавать поручительства предприятиям, занимающимся производством и торговлей подакцизными товарами, игорным бизнесом, торговлей ювелирными изделиями, оказанием финансовых услуг и услуг ломбардов.

Не смотря на создание относительно приемлемых условий доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам, существует несколько негативных факторов, способных повлиять на степень интереса к некоммерческой организации «Алтайский гарантийный фонд» как со стороны предпринимателей, так и со стороны банков. Во-первых, это достаточно бюрократизированный процесс согласования заявки, в котором дополнительную организационную работу на себя придется взять именно банкам. Так, для предоставления заявки предпринимателем в

некоммерческую организацию «Алтайский гарантийный фонд» банку необходимо будет предоставить определенный пакет документов, подтверждающий его намерения о выдаче кредита.

Во-вторых, это довольно небольшие суммы предоставляемых поручительств. Максимальный размер поручительства не может превышать 1,5 млн. рублей для предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере производства и оказания услуг, и 1 млн. рублей – для осуществляющих свою деятельность в сфере торговли и общественного питания. В целом же поручительство некоммерческой организации «Алтайский гарантийный фонд» предоставляется на сумму не более 30 процентов от размера выдаваемого кредита.

Третьим фактором является ограниченная доступность гарантированного обязательства суммой основного долга. Т.е. поручительство не обеспечивает исполнения обязательств организаций по плате процентов, штрафов, комиссий, пени за просрочку погашения задолженности по кредиту и иных обязательств по кредитному договору.

Еще одна норма касается непосредственно самих банков. Кредитовать предпринимателей на условиях поручительства некоммерческой организации «Алтайский гарантийный фонд» смогут банки, предлагающие оптимальные условия. Речь идет о наименьших процентных ставках и наиболее благоприятных сроках кредитования.

Несмотря на все трудности, присущие периоду становления любой организации, ожидаемые результаты от создания некоммерческой организации «Алтайский гарантийный фонд» планируются следующие:

- консолидация усилий участников инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;
- организация более широкого доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитным ресурсам;
- дополнительное привлечение ресурсов коммерческих банков к работе с субъектами малого и среднего предпринимательства.

На 1 февраля 2008 года некоммерческой организацией «Алтайский гарантийный фонд» было предоставлено 2 поручительства на общую сумму 480 тыс. рублей. Планируется заключение еще двух договоров поручительства с двумя субъектами малого предпринимательства, оказывающими услуги в сфере торговли и грузоперевозок на общую сумму 1450 тыс. рублей.

Практическая реализация изложенных замечаний потребует доработки законодательного характера. Создание гарантийной системы позволит доказать, что Алтайский край может работать на равных взаимовыгодных условиях с другими регионами, предлагая высокотехнологичный механизм гарантирования возврата предоставляемых

инвестиций, которые, в свою очередь, будут способствовать появлению дополнительных рабочих мест, дадут импульс развитию производства, обеспечат значительный рост налоговых поступлений в бюджет региона. Совокупность этих факторов приведет к снижению уровня социальной напряженности и экономических рисков как в Алтайском крае так и в стране, что в конечном счете позволит поднять уровень жизни населения.

Н. Н. Горлова

к.т.н., доцент каф. ЭиОП
(ИЭиУРР АлтГТУ, Барнаул)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Система экономических инструментов природоохранной деятельности включает в себя:

- налоговую политику;
- субсидии и льготное кредитование;
- ускоренную амортизацию фондов природоохранного назначения;
- продажу прав на загрязнение;
- использование принципа «залог – возврат»;
- платежи за загрязнение и размещение отходов.

Большинство данных направлений уже показало свою экологическую эффективность во многих странах мира. Особенно широко используемым и эффективным инструментом считаются налоги. Экологические (их часто называют «зеленые») налоги призваны решать по крайней мере две задачи: во-первых, сделать стоимость продукции более адекватной затратам, в том числе природных ресурсов, и ущербам, наносимым окружающей среде; во-вторых, способствовать компенсации экологического ущерба самим загрязнителем, а не всем обществом. «Зеленые» налоги могут выполнять как стимулирующую роль для развития экологосбалансированных производств и видов деятельности, так и «подавляющую» для природоемкой деятельности. Здесь государство дает только первоначальный толчок, с помощью налогов воздействуя на цены, а все остальное по идее должны делать рыночные механизмы – воздействовать на поведение производителя и потребителя, на спрос и предложение продукции в зависимости от степени ее экологичности и пр.

В общем случае для производителей налоговые льготы должны

устанавливаться с учетом уровня проведения природоохранных мероприятий, экологичности вида деятельности. При осуществлении эффективной природоохранной деятельности целесообразно уменьшение налогооблагаемой прибыли (примером может быть сокращение налогооблагаемой прибыли на сумму, которую предприятие реинвестировало на природоохранные цели).

В экологоориентированной налоговой системе можно выделить четыре аспекта: отраслевой, технологический, региональный и продуктовый. С позиций перехода экономики к устойчивому типу развития, ее экологизации и структурной перестройки система налогов должна предусматривать повышенные налоги на природоэксплуатирующие отрасли и секторы, находящиеся вначале природно-продуктовой вертикали, что снизит эффективность инвестиций в их развитие. Здесь налоги могут играть роль прессы, подавляющего природоемкую деятельность или переключающего эту деятельность на экологосбалансированную. В свою очередь, обрабатывающие, обслуживающие, инфраструктурные отрасли, находящиеся ближе к концу природно-продуктовой вертикали, должны облагаться пониженными налогами, стимулирующими их развитие. Такая система налогов свойственна стимулирующему и жесткому типам экономического механизма природопользования.

Пониженные налоги должны применяться для ресурсосберегающих и малоотходных технологий. Техногенные и природоемкие производства и технологии должны облагаться повышенными налогами.

Существенен и региональный аспект налогообложения. В регионах с напряженной экологической ситуацией система налогообложения должна быть «мягче» по сравнению с экологически благополучными районами для всех видов деятельности, связанных с реабилитацией территории или повышенными затратами из-за дополнительных экологических издержек.

Налоговые льготы должны предоставляться государственным и частным предприятиям и организациям, производящим природоохранное и экологичное оборудование, материалы, а также осуществляющим экологические услуги (строительство и реконструкция природоохранных объектов и т. д.). Повышенные налоги должны использоваться при обложении экологически опасной продукции - озоноразрушающих препаратов, этилированного бензина, пестицидов, энергоемкой техники и пр.

Наиболее реально в ближайшее время широкое введение многими странами мира «углеродного» налога – налога на выбросы углерода в результате сжигания ископаемого топлива. Угроза глобального потепления, подписанные международные соглашения об обязательствах государств по снижению выбросов углерода делают введение этого налога необходимым.

Он уже действует в Финляндии и Нидерландах. Налог должен быть значительно дифференцирован в зависимости от источника поступления углерода в атмосферу. Так, при налогообложении различных видов топливно-энергетических ресурсов наибольший налог должен налагаться на уголь, сжигание которого является одним из главных источников выбросов углерода. В этих условиях налог на природный газ должен быть существенно меньшим. В перспективе широкое введение углеродного налога в мире позволит сократить добычу первичных энергоресурсов, будет стимулировать более широкое использование альтернативных источников энергии, посадку лесов, связывающих углерод, и т. д.

В значительном совершенствовании нуждается система государственных субсидий для экономики. Эти денежные пособия должны предоставляться прежде всего в целях стимулирования экологосбалансированной деятельности в народном хозяйстве. В настоящее время субсидии играют скорее противоположную, антиэкологическую роль. Особенно это проявляется в двух крупнейших народнохозяйственных комплексах – ТЭК и АПК. До самого последнего времени государственные субсидии фактически способствовали разрушению природной среды, стимулируя разработку новых месторождений, использование энергоемких технологий в экономике и коммунальном хозяйстве, применение в сельском хозяйстве пестицидов, минеральных удобрений, тяжелой сельскохозяйственной техники, глобальных и нерациональных мероприятий по орошению и осушению земель и т. д.

К сожалению, подобная антиэкологическая политика субсидий в значительной степени продолжается. Субсидируются природоёмкие проекты в энергетике, развитие атомной энергетики, даются субсидии для производителей неэффективной сельскохозяйственной техники и т. д.

Ускоренная амортизация основных фондов является хорошо апробированной в мире мерой для стимулирования приоритетных видов деятельности, научно-технического прогресса. Предприятие, завышая амортизационные отчисления, тем самым сокращает размер прибыли, подлежащей налогообложению, в результате чего возрастает его чистая прибыль.

Опыт использования ускоренной амортизации в природоохранных целях в ряде стран показал хороший эффект с точки зрения быстрого накопления капитала для обновления оборудования с целью минимизации экологического ущерба.

Большие перспективы имеет развитие рыночных механизмов продажи прав на загрязнение. Одним из важнейших принципов такого рынка является право на продажу различного рода выбросов и сбросов. В рамках ограниченной территории вводится лимит на определенную сумму выбросов

(сбросов) загрязняющих веществ. Данная сумма загрязнений не может быть превышена при новом строительстве.

В этих условиях вновь строящееся или реконструируемое предприятие, желающее расширить свое производство, попадает в рамки жестких экологических ограничений на возможности собственного увеличения загрязнения окружающей среды в регионе. Поэтому перед предприятием стоит выбор: или создать надежную систему очистки у себя, или купить право на дополнительное загрязнение у другого предприятия. Решающее влияние на выбор оказывает величина удельных затрат на очистку на самом предприятии и других производствах в регионе. Если затраты на удержание собственных загрязнений в рамках лимита являются более значительными, чем подобного рода затраты у соседнего предприятия, то оказывается выгодным заплатить соседу, чтобы тот усовершенствовал свои очистные системы и снизил свой объем загрязнения. В результате общая сумма загрязнений не увеличивается, а сумма расходов на охрану окружающей среды минимизируется.

Примером глобального механизма продажи прав на загрязнение может стать Киотский протокол, предусматривающий создание рынка квот на выбросы парниковых газов.

Самым старым и проверенным экономическим инструментом в охране окружающей среды является залоговая система, или система «залог – возврат». Это хорошо знакомая всем система, когда, покупая какой-нибудь товар, оплачиваем также дополнительную стоимость, которая затем возвращается к нам обратно (возврат пустых бутылок, все более широко применяемый в различных странах возврат израсходованных электрических батареек, различного рода пластиковых контейнеров и пр.). Несмотря на свою простоту, данный механизм позволяет снизить поступление отходов в окружающую среду, в том числе и токсичных, сберечь значительные средства и ресурсы за счет их утилизации.

Важным элементом системы экономического механизма природопользования являются платежи за загрязнение природной среды.

Платежи за загрязнения призваны компенсировать экономический ущерб (экстерналии), наносимый предприятиями природной среде в процессе своей деятельности. В соответствии с этим платежи выполняют две функции: во-первых, стимулируют предприятия сокращать выбросы вредных веществ и, во-вторых, являются источником последующего аккумулирования денежных средств, предназначенных для ликвидации негативных экологических последствий производства. С одной стороны, это механизм, носящий «мягкий, догоняющий» характер. Будучи встроенным в систему хозяйствования, не ориентированную на экологичность, он прежде всего призван ослабить негативные последствия экономической

деятельности. Именно поэтому функция накопления денежных ресурсов была главной и проще реализовывалась. Однако в перспективе стимулирующую роль платежей в переходе к природосберегающим производствам предполагалось усилить.

В настоящее время применяются три вида платежей: за загрязнение атмосферы, за сброс в водные объекты (или на рельеф) загрязняющих веществ, за размещение отходов.

С самого начала была принята идея двухставочных платежей. Первая ставка (базовая) отражает платежи за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в пределах утвержденных нормативов (ПДВ). Вторая устанавливается для сверхлимитных загрязнений в размерах, равных пятикратному значению базовой ставки.

Экономический смысл базовой ставки состоит в необходимости аккумулирования средств для воспроизводства окружающей среды при ее нормальном (неизбежном при данных технологиях) загрязнении. Содержание ставки за сверхнормативные выбросы в другом. Она предназначена для расчета суммы ущерба, нанесенного природе вследствие несоблюдения стандартов в данной области. Этот ущерб практически всегда зависит от конкретного предприятия.

Принятый подход для расчетов нормативов платы (базовых ставок) называется затратным, так как исходит из необходимости установить такие платежи за загрязнение, которые бы смогли покрыть финансирование природоохранных мероприятий, нужных для ликвидации ущерба или его предотвращения. Для дифференциации платежей в зависимости от вида загрязняющих веществ ставки платежей для всего многообразия ингредиентов рассчитываются исходя из показателей их относительной опасности.

Сумма платежей за выбросы в пределах установленных нормативов должна относиться на издержки (себестоимость). В конечном итоге величина платежей в этой части будет оплачиваться потребителем, т. е. принцип «загрязнитель платит» будет трансформироваться в принцип «платит жертва». В данном случае это справедливо, так как за загрязнение, неустраняемое при данном уровне техники и технологии, должно расплачиваться все общество, если хочет потреблять тот или иной продукт. Напротив, источником платежа за сверхлимитное загрязнение должна быть прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после расчетов с бюджетом, банками и т.д. В реальной жизни часто и тот и другой платежи относят на себестоимость, что недопустимо, так как относить платежи за сверхлимитное загрязнение на затраты – значит обесценить стимулирующую функцию платежей и фактически обесмыслить принцип «загрязнитель платит».

Р. М. Дерябина

к.т.н.

Д. В. Исламов

к.т.н., доцент

О. И. Молчанова

(КузГТУ, Кемерово)

Кузбасский технопарк: инвестиции в инновации

Проект строительства Кузбасского технопарка реализуется в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации (от 10.03.2006 №328-р) об утверждении государственной программы «Создание в Российской Федерации Технопарков в сфере высоких технологий» на условиях государственно-частного партнерства.

Основными целями создания Кузбасского технопарка является:

1. Диверсификация экономики региона;
2. Перевод базовых отраслей экономики на качественно новый уровень за счет внедрения инновационных технологий;
3. Обеспечение взаимодействия науки и бизнеса.

Основной специализацией Технопарка станет инновационная деятельность в угольной промышленности, включая все элементы технологической цепочки: добычу, транспортировку, переработку и использование угля. Также Технопарк будет специализироваться на выпуске высокотехнологичной продукции в области машиностроения, углехимии, IT-технологий. Приоритетными являются также проекты в области медицины, экологии, безопасности, образования.

Для реализации данного проекта уже проделана следующая работа:

1. Разработана Концепция создания технопарка в сфере высоких технологий на территории Кемеровской области (Компания-разработчик – ООО «Стратеджи Партнерс», г. Москва);
2. Кемеровская область была включена в Государственную программу «Создание технопарков в сфере высоких технологий на территории Российской Федерации» (Распоряжение Правительства РФ от 25.12.2007 г. №1912-р), в соответствии с которой на строительство объектов инженерной инфраструктуры технопарка в 2008-2010 гг. предусмотрено выделение средств из Федерального бюджета – 300 млн. рублей, из областного бюджета – 413 млн. рублей.
3. Определены основные площадки строительства Кузбасского технопарка;

4. Определен перечень строительства и реконструкции объектов Кузбасского технопарка, разработана проектно-сметная документация.

5. В ноябре 2007 года создано ОАО «Кузбасский технопарк», которое будет осуществлять организационную и контролируемую функцию при строительстве объектов Технопарк, а также осуществлять взаимодействие с резидентами и инвесторами Технопарка.

Строительство объектов Технопарка планируется осуществлять на двух основных площадках.

Площадка 1 Технопарка располагается в жилом квартале Рудничного района города Кемерово на участке общей площадью 10,7 га. На территории участка располагаются 2 научно-исследовательских института – ОАО «КузНИИшахтострой» и ФГУП НЦ «ВостНИИ». Площадка 1 обеспечена всеми необходимыми инфраструктурными сетями, но для создания современного Технопарка потребуется реконструкция, замена или строительство новых элементов инфраструктуры.

Сумма инвестиций на строительство и реконструкцию Площадки 1 оценивается в 1825,0 млн. руб., в том числе 604,2 млн. руб. на создание инженерной инфраструктуры.

Площадку 2 Технопарка, площадью 3,95 га, планируется разместить на территории «города-спутника г. Кемерово «Лесная Поляна», который располагается в живописном районе в 12 км от г. Кемерово. В 2007 году проект строительства «Лесной поляны» вошел в перечень экспериментальных проектов малоэтажной застройки. Строительство города-спутника предусматривает создание всей необходимой инфраструктуры, в том числе инженерных сетей, автодорог и телекоммуникаций.

Подключение объектов Технопарка к внутриплощадочным инженерным сетям планируется провести в 2010 г.

Стоимость подключения объектов Технопарка составляет 221,8 млн. руб. (в ценах 2007 г.), строительство объектов деловой инфраструктуры (общественно-деловой центр, выставочный комплекс) обойдется в 791 млн. рублей.

Следует отметить, что создание технопарка не будет ограничиваться только этими площадками. По мере его развития, появления новых проектов, резидентов и инвесторов работы в области научных исследований и разработок могут проводиться и в других организациях и промышленных площадках Кузбасса.

В общей сложности площадь планируемых построек и реконструированных объектов составляет 80,8 тыс. кв. м, в том числе:

- общественно-деловые центры – 50 тыс. кв. м;
- выставочный комплекс – 19 тыс. кв. м;

– лабораторно-производственные объекты – 11,8 тыс. кв. м.

Сумма инвестиций на строительство и реконструкцию оценивается в 2 837,8 млн руб., в том числе 826,0 млн. на создание инфраструктуры.

За счет бюджетных средств планируется построить инженерную инфраструктуру Технопарка. Средства частных инвесторов будут направлены на строительство коммерческой инфраструктуры (общественно-деловые центры, выставочные комплексы, гостиницы, лабораторно-производственные объекты).

По оценкам специалистов доходность на вложенный капитал на рынке недвижимости Кемеровской области от строительства офисных зданий класса С составляет 29%, от строительства лабораторно-производственных зданий – 19%.

Этапы строительства объектов и инвестиции представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Распределение инвестиций по годам строительства объектов Технопарка

Объекты строительства	Площадь (кв.м.)	Объем инвестиций (млн. руб.)				
		2008	2009	2010	2011	Итого
Площадка 1. «КузНИИШахтострой»						
Офисные площади	40 000	200,6	501,8	301,8	1,7	1005,9
Строительство лабораторно-производственных зданий	9 800	16,0	63,1	60,3	45,4	184,8
Реконструкция лабораторно-производственных зданий	2 000	6,0	15,0	9,0	0,1	30,1
Инженерная инфраструктура		200,0	200,0	204,2	0,0	604,2
Площадка 2. «Лесная Поляна»						
Общественно-деловой центр класса С	10 000	59,0	147,6	88,8	0,5	295,9
Выставочные площади	19 000	62,4	156,1	166,7	109,9	495,1
Подключение к инфраструктуре				221,8		221,8
ИТОГО	80 800	544	1083,6	1052,6	157,6	2837,8

Основными инвесторами Технопарка станут:

- Российская Федерация в лице Министерства информационных технологий и связи;
- Администрация Кемеровской области;
- девелоперские компании;
- наиболее крупные «якорные» компании-резиденты (СУЭК, Евразхолдинг, Мечел, Северсталь, Южжужбассуголь, Кузбассразрезуголь и другие, то есть прямые потребители этих разработок).

Результаты расчета эффективности проекта свидетельствуют о высокой финансовой привлекательности проекта для государства. Без учета косвенных налогов период окупаемости составляет одиннадцать лет, а с учетом косвенных налогов – семь лет, внутренняя норма доходности (IRR) составит 26,7%.

- К 2020 г. объем налоговых поступлений составит 10,4 млрд руб.
- Совокупный макроэкономический эффект к 2020 г. (объем созданного ВВП в экономике РФ) в результате реализации проекта составит 25 млрд руб. в год, или 245 млрд руб. накопленным итогом.
- К 2011 году в Кемеровской области будет создано 4,8 тыс. новых высокооплачиваемых рабочих мест в сфере высоких технологий.

В настоящее время саккумулировано свыше 120 инновационных проектов по основным профилям деятельности Технопарка, а также свыше 60 проектов по социальным направлениям.

Аккредитовано свыше 70 участников Кузбасского Технопарка от академических институтов до международных компаний с мировым именем.

Кроме того, деятельность Технопарка окажет положительный эффект на сопредельные территории:

1. За счёт развития глубокой переработки угля и производства электроэнергии на территории области снизится транспортная нагрузка на сопредельные территории вследствие снижения объемов вывозимого угля.
2. Возможность развития промышленности сопредельных территорий за счет внедрения инновационных технологий и организации производства новых видов продукции.
3. Возможность привлечения рабочей силы на строительство Технопарка из соседних территорий, что будет способствовать снижению уровня безработицы, а также росту среднедушевых доходов. В последствии, когда Технопарк начнет в полной мере функционировать, возможно привлечение квалифицированных специалистов и ученых из Новосибирской, Томской области и других регионов в соответствии со спецификой деятельности Технопарка.

Внутри региона созданы условия для успешной реализации проекта.

Создание Технопарка на территории Кемеровской области является основным приоритетом Комплексной программы социально-экономического развития города Кемерово до 2021 г., отвечает задачам Программы развития Кемеровской области на период с 2005 по 2010 г. и Концепции стратегии социально-экономического развития региона до 2025 г.

В настоящее время в Администрации Кемеровской области ведется работа над законопроектами, определяющими меры стимулирования участников инновационного процесса и Кузбасского технопарка (освобождение от уплаты арендной платы, льготы по налогам и сборам, субсидирование части процентной ставки и др.). Это проекты законов Кемеровской области:

- «О технопарках»;
- «Об инновационной политике Кемеровской области»;
- «О внесении изменений в Закон Кемеровской области «О государственной научно-технической политике Кемеровской области и об организации научной и (или) научно-технической деятельности» (№ 120-ОЗ от 13.01.2003).

В 2007 году создан Совет по инвестиционной и инновационной деятельности при Губернаторе Кемеровской области. Совет координирует органы государственного управления, органы местного самоуправления, российских и зарубежных субъектов инвестиционной деятельности, научные и исследовательские учреждения, экспертные организации, кредитно-финансовые организации и иных участников инвестиционного и инновационного процесса на территории области.

Для организации дальнейшей работы Администрацией Кемеровской области совместно с ОАО «Кузбасский технопарк» разработан и утвержден распоряжением Коллегии администрации Кемеровской области от 22.02.2008 № 192-р План организации и развития деятельности Кузбасского технопарка на 2008 год, в рамках которого предусмотрены следующие основные направления:

1. Разработка проекта и начало строительства Кузбасского технопарка в г. Кемерово.
2. Привлечение резидентов и инвесторов для участия в проекте.
3. Обеспечение технопарка профессиональными кадрами, включая российских и зарубежных специалистов.
4. Организация работы по продвижению продукции и услуг технопарка на внутренний и внешний рынок.
5. Реализация PR-стратегии развития Кузбасского технопарка.

Л. В. Ерыгина

к.э.н, доцент
декан факультета заочного
и дополнительного образования

Н. О. Макаренко

аспирант
(СибГАУ, Красноярск)

Инновационный потенциал предприятий ракетно-космической промышленности: сущность и оценка

Инновационный потенциал страны выступает определяющим фактором ее инновационного развития. При этом основополагающими являются стратегии развития в области высоких технологий, которые могут максимально ускорить переход экономики на инновационный путь развития. На протяжении многих десятилетий технологическим лидером в нашей стране являлась и продолжает оставаться ракетно-космическая промышленность (РКП).

Несмотря на трудности экономического развития страны последних 15 лет, РКП в числе немногих отраслей промышленности продолжает оставаться по многим позициям конкурентоспособной на мировом уровне, что дает основание рассматривать ее как реальную базу для развития инновационных проектов национального масштаба. Ракетно-космическая техника находится сегодня в перечне направлений, формирующих новый технологический уклад в мире (вместе с ядерной энергетикой, биотехнологиями, системами искусственного интеллекта), что создает для России потенциальные предпосылки для вхождения в группу стран – технологических лидеров.

В этой связи необходимо говорить о разработке теории и методов анализа инновационного потенциала предприятий, способствующего более уверенному, надежному и спланированному внедрению инноваций. В настоящее время предприятия применяют лишь стандартные методики финансового анализа, базирующиеся на расчете различных коэффициентов финансовой устойчивости, платежеспособности и т. д. Многие предприятия уже накопили ценный «багаж» информации о своей производственно-хозяйственной деятельности, однако, не всегда верно используют эту информацию при подготовке инновационных решений.

Необходимо так же учитывать специфические отраслевые особенности. К примеру, для РКП характерны высокие темпы и частая смена

конструкций летательных аппаратов; значительный объем одновременно выполняемых работ (ОКР, производство и модернизация космической техники); значительная доля специализированных производств и уникального оборудования; высококвалифицированные научные и производственные кадры; широкое кооперирование предприятий РКП с предприятиями зарубежных стран (Франция, Япония, Китай, Германия и др.), а так же с другими отраслями промышленности; уникальность базовых технологий; длительные циклы изготовления изделий и создания ракетно-космической техники. Это определяет новые подходы к оценке потенциала предприятий РКП.

Особенностью такого анализа является расчет внутреннего инновационного потенциала предприятия и представление данных в качестве параметров внутренней среды предприятия, формирование множества стратегических альтернатив на основе анализа внутренней и внешней среды предприятия, разработка инновационной стратегии предприятия, прогноз изменения уровня использования инновационного потенциала предприятия в условиях реализации данной стратегии.

В конце 1970-х, начале 1980-х г.г. вышло много публикаций, содержащих различные аспекты понятия «потенциал». В большинстве работ отмечается важность изучения проблем оценки потенциала и указывается на существование значительных различий в определении самого понятия потенциала, его сущности, состава и соотношения с другими категориями.

В таблице 1 представлены существующие определения инновационного потенциала.

В целом, инновационный потенциал организации – это мера готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, то есть мера готовности к реализации проекта или программы инновационных стратегических изменений. От состояния инновационного потенциала зависит выбор инновационной стратегии, поэтому его оценка – необходимая операция процесса разработки стратегии и неотъемлемая часть управления теми изменениями на предприятии, которые неразрывно связаны с любыми инновационными целями компаний.

Попытки проанализировать существующие определения инновационного потенциала и дать им более глубокое и всестороннее толкование предприняты в работах Гончарова В.Н. и Кравченко С.И. Нельзя не согласиться, что отождествление терминов «потенциал» и «ресурсы» неприемлемо. В то же время наличие необходимых ресурсов – обязательное условие осуществления внедрения инноваций, и чаще всего руководители предприятий первопричинным аспектом инновационного развития предприятия называют недостаток ресурсного обеспечения. Но при этом не трудно количественно описать составляющие инновационного потенциала.

Можно подсчитать активы и кредитные ресурсы, наличное оборудование и его стоимость, количество квалифицированных работников и даже уровень их квалификации. Все это, конечно же, должно учитываться при оценке инновационного потенциала предприятия. Но вопрос о том, каким образом эти составляющие входят в ту целостность, которую именуют инновационным потенциалом, остается открытым.

Более того, на сегодняшний день уже ошибочно считать, что чем больше ресурсов, тем выше инновационный потенциал. Ведь реальный опыт свидетельствует, что это далеко не определяющий фактор во внедрении инноваций. Огромное предприятие, имеющее колоссальные ресурсы часто имеет намного меньший инновационный потенциал, чем небольшой, но творческий коллектив новаторов. Следовательно, возникает вопрос – каким образом следует подходить к оценке инновационного потенциала предприятия, какие критерии должны быть определяющими, и какая должна быть единица измерения?

Анализ последних публикаций, посвященных проблемам оценки инновационного потенциала предприятия позволяет выделить наиболее удачный подход, предложенный Трифиловой А.А. - стратегический анализ инновационной активности предприятия [24]. Такой подход позволяет определять имеющиеся технологические возможности и может использоваться при выборе направлений инновационного развития. Речь идет о том, что в зависимости от степени текущего технологического и производственного состояния предприятия осуществляются выбор либо стратегии лидера, а значит, разработки принципиально новых технологий, либо стратегии последователя, т. е. внедрения улучшающих товаров и услуг на смену существующим.

Согласно этому подходу к основным составляющим инновационного потенциала предприятия необходимо отнести:

1. Инновационно-ориентированные подразделения (собственное научное подразделение, конструкторский отдел, лаборатория контроля качества продукции, отдел маркетинга новой продукции, патентный отдел);
2. Профессиональный кадровый состав (лидер-новатор; кадры, имеющие специальное образование и опыт проведения НИР; специалисты в сфере маркетинга, планирования и прогнозирования скрытых потребностей покупателей);
3. Финансовые ресурсы (федеральные, грантовые, инвестиционные, собственные, заемные);
4. Материально-техническое оснащение (опытно-приборная база, пилотные установки, исследовательское, экспериментальное и лабораторное оборудование);
5. Интеллектуальная собственность (изобретения, товарные знаки и

знаки обслуживания, промышленные образцы, полезные модели, ноу-хау, инновационные программы и проектные планы);

6. Дополнительные источники повышения результатов инновационной деятельности (информационный отдел, партнерские и личные связи с НИИ, вузами, в т.ч. зарубежными, ресурс площадей, опыт управления проектами, отдел стратегического развития).

По мнению Трифиловой А.А., это тот минимально необходимый набор инфраструктурных составляющих, которым предприятие должно обладать, тот начальный уровень развития, который предприятию необходимо достичь, с тем чтобы эффективно осуществлять разработку и реализацию новых технологий.

Оценку инновационной активности предприятий Трифилова А.А. предлагает вести в виде расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами (Таблица 2).

Описываемая методика основана на использовании реально определяемых экономических показателей и направлена на использование и анализ инновационных ресурсов предприятия, включая интеллектуальные, кадровые, имущественные, продуктовые, технологические и инвестиционные. В зависимости от степени текущей вооруженности и

Таблица 1 – Определения термина «инновационный потенциал»

Автор	Определение	Источник
Ахметова Н. Н.	Инновационный потенциал определяется как совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности.	[29]
Бузько И.Р., Дмитриенко И.Е., Сушенко О.А.	Инновационный потенциал описывается как способность предприятия разрабатывать и реализовывать инновационные проекты.	[6]
Василенко В.О., Шматько В.Г.	Определяют инновационный потенциал как способность хозяйства или субъекта хозяйствования производить новую наукоемкую продукцию, которая соответствует требованиям рынка.	[7]

Данько М.	Инновационный потенциал отождествляется с научно-техническим, представляется как "накопленное определённое количество информации о результатах научно-технических работ, изобретений, проектно-конструкторских разработок, образцов новой техники и продукции".	[9]
Илляшенко С.Л.	Инновационный потенциал – это определенная критическая масса ресурсов субъекта хозяйственной деятельности, которая необходима и достаточна для его развития на основе постоянного поиска и использования новых способов и сфер реализации рыночных возможностей.	[10]
Калашников В.А.	Инновационный потенциал описывает как способности различных отраслей народного хозяйства производить наукоёмкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка	[20]
Кокурин Д.И.	Инновационный потенциал содержит неиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов	[12]
Косолапов О. В., Гиренко-Коцуба О. А.	Инновационный потенциал организации в общем виде включает предполагаемые или уже мобилизованные ресурсы и организационный механизм для достижения поставленной цели в области наукоемких технологических процессов, новых видов продуктов или их модификации , а также новых услуг. Это мера готовности организации выполнять поставленные инновационные задачи.	[35]
Кочетков С.В.	Инновационный потенциал определяется как совокупная способность имеющихся в наличие у предприятия ресурсов достигать поставленных инновационных целей.	[13]
Кравченко С.И., Кладченко И.С.	Инновационный потенциал трактуется как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-	[14]

	новатора, потребителя, рынка и т.п.).	
Николаев А.	Инновационный потенциал – это система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса.	[17]
Поршнев А.Г., Румянцева З.П., Соломатин Н.А.	Инновационный потенциал описывают как мера готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инноваций.	[25]

Таблица 2 – Экономические показатели инновационной активности

Показатель	Формула	Базовая величина
1. Коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью	$K_{uc} = \frac{C_u}{A_{вн}}$ <p>где $A_{вн}$ - «Внеоборотные активы» (стр 190 Бухгалтерского баланса) C_u - интеллектуальная собственность (стр. 110 «Нематериальные активы» I разд. Бухгалтерского баланса), руб</p>	$K_{uc} \geq 0,10$. - стратегия лидера $K_{uc} \leq 0,10$. - стратегия последователя
2. Коэффициент персонала, занятого в НИР и ОКР	$K_{пр} = \frac{П_n}{Ч_p}$ <p>где $П_n$ - число занятых в сфере НИР и ОКР, чел.; $Ч_p$ - средняя численность работников предприятия, чел.</p>	$K_{пр} \geq 0,20$. - стратегия лидера; $K_{пр} \leq 0,20$. - стратегия последователя
3. Коэффициент имущества, предназначенного для НИР И ОКР	$K_{ни} = \frac{O_{оп}}{O_{пн}}$ <p>где $O_{оп}$ - стоимость оборудования опытно-приборного назначения, руб.; $O_{пн}$ - стоимость оборудования</p>	$K_{ни} \geq 0,25$. - стратегия лидера; $K_{ни} \leq 0,25$. - стратегия последователя

	производственного назначения, руб.	
4. Коэффициент освоения новой техники	$K_{от} = \frac{ОФ_n}{ОФ_{ср}}$ <p>где $ОФ_n$ - стоимость вновь введенных основных фондов, руб.;</p> <p>$ОФ_{ср}$ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия, руб.</p>	$K_{от} \geq 0,35$. - стратегия лидера; $K_{от} \geq 0,35$. - стратегия последователя
5. Коэффициент освоения новой продукции	$K_{оп} = \frac{ВР_{нп}}{ВР_{об}}$ <p>где $ВР_{нп}$ - выручка от продажи новой или усовершенствованной продукции (работ, услуг) и продукции (работ, услуг), изготовленной с использованием новых или улучшенных технологий, руб.;</p> <p>$ВР_{об}$ - общая выручка от продажи всей продукции (работ, услуг), руб.</p>	$K_{оп} \geq 0,45$. - стратегия лидера; $K_{оп} \leq 0,45$. - стратегия последователя
6. Коэффициент инновационного роста	$K_{ур} = \frac{И_{ус}}{И_{об}}$ <p>где $И_{ус}$ - стоимость научно-исследовательских и учебно-методических инвестиционных проектов, руб.;</p> <p>$И_{об}$ - общая стоимость прочих инвестиционных расходов, руб.</p>	$K_{ур} \geq 0,55$. - стратегия лидера; $K_{ур} \leq 0,55$. - стратегия последователя

оснащенности предприятия теми или иными инновационными ресурсами формируется та или иная стратегия его дальнейшего инновационного развития: освоение базисных или только улучшающих инноваций. Можно

сделать вывод, что предложенная Трифиловой А.А. система оценки инновационной активности как исходного этапа формирования стратегии технологического развития позволяет предприятию проанализировать свои текущие инвестиционные возможности в инновационной сфере еще до начала осуществления научно-технологического поиска на основе целого ряда экономических критериев. Такой подход также позволяет предприятию реально оценивать свои инновационные ресурсы, в соответствии с которыми оно изначально может осуществлять адекватный выбор дальнейшего направления инновационного развития и избежать благодаря этому вложений инвестиционных средств в экономически нереализуемые проекты.

Однако предложенный подход, на наш взгляд, необходимо адаптировать к особенностям РКП. Во-первых, проведение только анализа текущего состояния предприятия в инновационной сфере не может быть достаточным условием для эффективного вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот. В результате этого анализа, предприятие лишь решает вопрос о том, к какому уровню инновационного развития может стремиться предприятие.

Во-вторых, сами экономические показатели носят сильно обобщенный характер, а в условии инновационного развития необходимо учитывать особенности отрасли, а так же специфику инновации, что может требовать поэлементный расчет ресурсов, необходимых для реализации этой инноваций. При этом можно отметить, что базовые величины, предложенные Трифиловой А.А., как оценочные показатели для выбора стратегии, никак не связаны с той или иной отраслью. Например, в РКП коэффициент персонала, занятого в НИР и ОКР значительно выше, так как приблизительно 70% специалистов заняты в опытно-конструкторских и исследовательских работах, и только 30% - в производстве. Коэффициент имущества, предназначенного для НИР и ОКР будет тоже иметь более высокое значение, так как практически все имущество в этой отрасли представлено в виде опытно-конструкторских и испытательных стендов. Вопрос здесь заключается лишь в том, насколько это оборудование может быть морально устаревшим и не подходить под современные технологические требования РКП.

В-третьих, автор выделяет три основные составляющие инновационного потенциала: производственную (объем производства продукции, основные средства), технологическую (наличие новой техники, оборудования НИОКР), кадровую (профессиональные кадры), однако не указывает их взаимосвязь и взаимозависимость, что ставит под сомнение достаточность этих составляющих и не дает возможности для разработки механизма оценки и управления.

В-четвертых, в определение инновационного потенциала включаются лишь коэффициенты, а в действительности это должно быть дополнено количественными показателями, стоимостными выражениями, соотношениями, экспертными оценками и т.д.

Пока анализ публикаций по проблеме оценки потенциала выявляет слабую её проработку на уровне отдельной отрасли и, особенно, на уровне предприятия. В некоторых публикациях лишь констатируется тот факт, что вопросы оценки потенциала отдельных предприятий остались в стороне от внимания исследователей. В России же на практике установлен приоритет имитационных схем освоения тех или иных новшеств, что приводит к реализации сценария «догоняющего развития» страны. Инновационный потенциал при этом понимается лишь как способность предприятий к восприятию чужих новых идей и имитации новых технологий, разработанных в экономически более развитых странах. Но необходимо понимать, что для выхода страны на высокий уровень инновационного развития необходимо освоение базовых инноваций, которые характерны для промышленных отраслей типа РКП. Тем самым подчеркивается актуальность создания метода оценки инновационного потенциала предприятия, а так же эффективного его использования.

Литература

1. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective // Cambridge Journal of Economics. — 1995. — Vol. 19, № 1.
2. *Management Challenges for the 21st Century*. N. Y.: HarperBusiness, 1999. (Рус. пер.: Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. М.: Издат. дом «Вильямс», 2000.)
3. Акулов В., Рудаков М. К характеристике субъекта стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. — 1998. — № 4.
4. Баранчеев В. Стратегический анализ : технология, инструменты, организация // Проблемы теории и практики управления. — 1998. — № 5.
5. Большая Советская Энциклопедия / Ред. Введенский Б.А. т.34.
6. Бузек И.Р., Дмитриенко И.Е., Сущенко О.А. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий. Монография. — Алчевск: Изд-во ДГМИ, 2002, - 216с.
7. Василенко В.О., Шматько В.Г. Инновационный менеджмент. Под ред. В.О. Василенко. — Киев: ЦУЛ, Феникс, 2003. — 440с.
8. Гончаров В.Н., Иванова Е.В. Характеристика инновационного потенциала предприятия в контексте стратегического управления // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. — Випуск 76. — С. 112 — 119.

9. Данько М. Инновационный потенциал в промышленности Украины. //Экономист. – 1999. – № 10. – с. 26-32.
10. Иллященко С.Л. Управление инновационным развитием: проблемы, концепции, методы. – Суми: ВТД «Университетская книга», 2003. – 278с.
11. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 2.
12. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 575с.
13. Кочетков С.В. Результаты использования инновационного потенциала на уровне предприятия. Вестник ВГУ, Серия «Экономика и управление», 2005, №2.
14. Кравченко С.И., Кладченко И.С. Исследование сущности инновационного потенциала // Серія: економічна. – Випуск 68. – С. 88 – 96.
15. Менеджмент : Учебник для вузов / М.М. Максимцов , А.В. Игнатъева , М.А. Комаров и др.; Под ред. М.М. Максимцова, А.В. Игнатъевой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – С.55-57.
16. Мерзликина Г.С. , Шаховская Л.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография / ВолгГТУ, Волгоград, 1998. – С.63.
17. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура. // Проблемы теории и практики управления. – 2001. - №5.
18. Попов Е. , Ханжина В. Структура рыночного потенциала предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2001. - № 6.
19. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997. – С.7.
20. Рынок: Бизнес. Коммерция. Экономика: толковый терминологический словарь/ информ./ – Внедр. Центр «Маркетинг»: Сост. В. А. Калашников: под общ. ред. А. П. Дашкова/ – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Маркетинг, 1998. – 403с.
21. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства – М.: Знание, 1991. – С.5.
22. Словарь иностранных слов / Ред. Васюкова И.А. – М., 1972.
23. Стратегический менеджмент организации: Курс лекций / Бандурин А.В. , Чуб Б.А. Сайт «Корпоративный менеджмент », 2001.
24. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176с.: ил.
25. Управление организацией / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатина. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000, - 669с.
26. Управление социалистическим производством: Словарь под ред.

Козловой О.В. – М., 1983.

27. Экономический потенциал развитого социализма / Под ред. Мочалова Б.М. - М., 1982. – С.9.; Максимов М. Демографический потенциал и трудовые ресурсы района. Возможности мониторинга. // Человек и труд. 1997. – №2. – С.66.
28. www.aeer.cctpu.edu.ru
29. www.anrb.ru/isei/
30. www.birzhaplus.ru
31. www.cfin.ru
32. wwnrc.edu.ru/razd1/11.html
33. www.financeplan.by.ru
34. www.glossary.ru
35. www.uralweb.ru

Ю.В. Ерыгин

д.э.н., профессор
заведующий кафедрой «Финансы и кредит»
(СибГАУ, Красноярск)

А.А. Джежора

руководитель проекта
(ООО «НПК «Спецэлектромаш»), Красноярск)

СВСД-метод стратегического анализа внутренней и внешней среды как инструмент стратегического подхода в рамках инновационного менеджмента

Актуализация применения стратегических подходов к инновационному менеджменту связана с теперь уже бесспорной ролью инновации как основного средства выживания хозяйствующего субъекта, будь то производственная фирма или предприятие сферы услуг, в высококонкурентной среде, какой сейчас представляется экономическая реальность. Так при введении экономической категории инновационного развития предприятий [1, стр.7, стр. 38] обосновывается концепция интеграции стратегического и инновационного менеджмента на принципах стратегического управления, т. е. формирования инновационной политики предприятия на корпоративном уровне. Стратегический подход к инновационной деятельности, означает так же применение к инновациям процедур и методов, присущих стратегическому менеджменту. При этом

© Ю.В. Ерыгин, А.А. Джежора, 2008

возникает необходимость в разработке инструментария динамического соответствия между стратегическим и инновационным процессами в пределах одной организации. Такое соответствие может достигаться путем применения адаптированных к инновации инструментов стратегического менеджмента, и в частности, адаптированных к инновации методов стратегического анализа.

Решая задачу адаптации применения известных методов стратегического анализа, таких как, SWOT-анализ, PEST-анализ, метод вопросов и др. к процессу стратегического планирования в рамках инновационного менеджмента следует вначале охарактеризовать эти методы с позиций их адекватности к инновации. Анализ такой характеристики позволит ответить на вопрос о необходимости модификации существующих методов к контексту инновации, и если такая необходимость подтвердится, задать требования к новому методу, который в полной мере учитывал бы инновационную специфику.

SWOT-анализ. Аббревиатура SWOT образована первыми буквами английских слов S – strengths – сильные стороны, W – weaknesses – слабые стороны, O – opportunities – возможности, T – threats – угрозы. Технически (схема 1) такой анализ сводится к заполнению соответствующей таблицы состоящей из четырех секторов: сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы.

Схема 1 – Итоговая форма SWOT-анализа

Возможности	Сильные стороны
...	...
...	...
Угрозы	Слабые стороны
...	...
...	...

Некоторым развитием SWOT-анализа можно считать SNW-анализ, который применяют для диагностики внутренней среды организации. Литера N в названии расшифровывается как «нейтральная позиция» (neutral), а литеры S и W, как и в SWOT-анализе, сильная позиция (сторона) и слабая позиция (сторона) соответственно. Форма SNW-анализа (схема 2) отличается от формы анализа SWOT и заключается в оценке (в системе SNW) факторов внутренней среды организации.

Схема 2 – Пример SNW-анализа

№ п/п.	Наименование стратегической позиции	S	N	W
7.	Стратегия организации	×		
8.	Бизнес стратегия в целом, в том числе:		×	

1.	бизнес 1		×	
2.	бизнес 2	×		
9.	Финансы как общее финансовое положение, в том числе:		×	
3.1.	финансы как состояние текущего баланса	×		
3.2.	финансы как уровень бухучета	×		
10.	Уровень производства в целом, в том числе:		×	
I.	качество инженерного персонала		×	
II.	физическое и моральное состояние ОПФ			×
11.				

Сам по себе SWOT-анализ является одним из наиболее известных инструментов системной диагностики организационной среды фирмы. Такая системность проявляется, прежде всего, в тесном методическом, информационном и организационном единстве между анализом внутренней и анализом внешней среды. Однако большая размерность SWOT-анализа не акцентирует внимание на чем либо, в том числе и на инновации. SNW-анализ, благодаря пофакторной оценке состояния внутренней среды существенно снижает размерность, что может позволить произвести более полный учет инновационной специфики (при введении соответствующего раздела), но при этом теряется системная связь диагностики с внешней средой. Можно сделать вывод о том, что SWOT-анализ и SNW-анализ, изначально не учитывают специфику инновационного менеджмента, и не могут служить в качестве адекватного инновации инструмента стратегического планирования. Так же их существенным недостатком является отсутствие заложенных процедур учета возможных изменений, которые способна вызвать инновация.

PEST-анализ (схема 3) традиционно применяется для диагностики «дальней» внешней среды организации по составляющим политика/экономика/социум/технология (Policy/Economy/Society/Technology – англ.). Технически сводится к определению и описанию значимых факторов и тенденций по четырем указанным компонентам, при этом отмечается, что анализ по каждой из четырех компонент должен быть в достаточной степени системным, так как в реальности все эти компоненты теснейшим образом связаны между собой, и какое-либо изменение в одной из компонент влечет за цепочку изменений по всем составляющим. PEST-анализ упорядочивает знания об изучаемом объекте дальней внешней среде по взаимовлияющим, тематически сгруппированным элементам, что вносит больше ясности и предсказуемости, обеспечивает большую обоснованность принимаемых решений.

Одним из существенных условий PEST-анализа [4, стр.51] является сужение области исследования применительно к специфике деятельности

организации, что, конечно же, важно и в плане инновации. В [5] отмечается, что PEST-анализ может проводиться в контексте результатов научно-технической деятельности. Так же, при необходимости состав компонент может быть изменен, например [5] разновидностями PEST-анализа выступают SLEPT-анализ (добавлена литера L-low – право, закон) и STEERPLE-анализ (добавлены компоненты E-environment – окружающая среда, природа; E-ethics – этика).

Схема 3 – Форма PEST-анализа¹

Политика	Экономика	Социум	Технология
Регулятивная среда и гарантии	Экономический рост	Распределение доходов	Государственные расходы на научные исследования
Налоговая политика	Процентные ставки и кредитно-денежная политика	Демографические показатели, темпы роста населения, распределение по возрастным группам	Фокус отрасли на технологическое развитие
Трудовое право	Налогообложение	Отношение к работе/карьере и отдыху, предпринимательский дух	Жизненный цикл и скорость технологических изменений
Правила безопасности	Ожидания потребителей	Жизненные условия	Значимые тенденции в области НИОКР
...
Сценарий №1 политика	Сценарий №1 экономика	Сценарий №1 социум	Сценарий №1 технология
Сценарий №2 политика	Сценарий №2 экономика	Сценарий №2 социум	Сценарий №2 технология
...

Обоснованность тех или иных компонент задается применительно к конкретной организации. Но в чистом виде, как и в случае со SWOT-анализом, PEST-анализ и его модификации обладают слишком большой размерностью, не позволяющей сфокусироваться на конкретной инновации.

¹ Составлено на основе примеров [5] и [3, стр. 76]

По этому PEST-анализ как инструмент стратегического подхода к инновации без определенной модификации не пригоден. Кроме того (так как PEST-анализ предназначен в первую очередь для анализа дальней внешней среды), PEST-анализ не дает полноты отображения всей внешней среды, и для анализа её ближней составляющей используется метод описания [3, стр. 75] по составляющим ресурсы, клиенты, конкуренты. Такой инструмент вполне применим к инновации, но при этом, трудно обеспечить системную связь между внешней и внутренней средой организации.

Метод вопросов заключается в применении соответствующего перечня вопросов направленных на определение значимых элементов исследуемой среды, а так же, на оценку их влияния [6, стр. 78]. Например, А.Х. Мексом в 1984 году был предложен следующий перечень из пяти вопросов, который еще называют методом «5×5»:

- Если вы обладаете информацией о факторах внешней среды, назовите 5 из них.
- Какие 5 факторов внешней среды представляют наибольшую опасность?
- Какие 5 факторов из планов ваших конкурентов Вам известны?
- Если вы уже определили направление стратегии, то какие 5 факторов могли бы стать наиболее важными для достижения Ваших целей?
- Назовите пять внешних пространств, включающих возможность изменений, которые могли бы стать благоприятным для Вас.

В сущности, подготовка «правильных» вопросов, является не менее важным этапом этого метода, наряду с собственно ответами на них. Несмотря на то, что, на первый взгляд, метод наивен, он является в достаточной степени эффективным, и вопросные перечни можно достаточно часто увидеть в руководствах и теоретических материалах по стратегическому менеджменту. Соответствующий перечень возможно подобрать и для инновации, что само по себе уже будет некоторой модификацией известных вопросных перечней. Недостатком метода выступает отсутствие в его рамках каких-либо правил структуризации получаемых данных, что, в общем, не удобно для их последующей интерпретации.

Возвращаясь к поставленному вопросу об адекватности приведенных методов к контексту инновации, можно отметить, что в принципе и вполне закономерно, что специфичность инновации в них учитывается слабо. Они не обращаются напрямую к специфике инновационного менеджмента и не предполагают анализа возможных привносимых инновацией изменений. В рамках методик SWOT (SNW), PEST и метода вопросов невозможно показать системообразующую роль инновации. Следовательно, требуется определенная модификация этих

методов или предложение какого-либо нового метода стратегического анализа, который бы опираясь на преимущества классических методов, мог бы устранить их недостатки в плане учета инновационной специфики. Это свойство системной связи между внутренней и внешней средой, достаточно низкая размерность, учет динамики, полнота представления и, несомненно, учет специфики инновации.

Сопоставив известные методы стратегического анализа, и приняв во внимание изложенные требования, авторами предлагается новый метод анализа внутренней и внешней среды, который можно назвать как СВСД-метод, где аббревиатура СВСД образована от слов среда/воздействие/специфика/динамика, что в некоторой степени отражает суть этого метода. Как следует из приведенной расшифровки аббревиатуры, определение и анализ критически важных элементов – факторов, предлагается производить по следующей градации:

Среда – внутренняя и соответственно, внешняя. Таким образом, формальное «поле» анализа разбивается на два сектора по признаку среды, что выглядит с одной стороны вполне традиционно, а с другой стороны позволяет сопоставить в рамках одного метода факторы разного места происхождения, но имеющие одну природу. Это особенно важно, если учесть, что инновация, в современных условиях, создается не отдельным человеком или группой людей внутри организации, а сетью [2, стр.20] состоящей из элементов как внутренней среды (отделы исследований и разработок, маркетинг, производство) так и из элементов внешнего окружения (клиенты, поставщики, партнеры по разработке и пр.).

Воздействие – препятствующее инновации или способствующее инновации. Правильное понимание того, что продвигает инновацию, а что ей препятствует будет способствовать выстраиванию адекватной инновационной стратегии.

Ранжирование по признакам воздействия и среды имеет аналогию со способом, предлагаемым SWOT-анализом, где за признак среды «отвечают» части которые обозначаются сочетаниями букв SW и OT (сильные стороны/слабые стороны – внутренняя среда; возможности/угрозы – внешняя среда), а за признак воздействия сочетания SO и WT (сильные стороны/возможности – способствующие; слабые стороны/угрозы – препятствующие).

Специфика – по аналогии с PEST-анализом предлагается все значимые факторы определять по взаимозависанным областям, которые условно можно обозначить следующим образом: инфраструктура; техника и технология; экономика; люди и социумы; инновационная специфика; т. е. по пяти сферам существования и деятельности организации. Раскроем содержание предложенных сфер:

Под факторами «Инфраструктуры» будем понимать совокупность политических, юридических, структурных элементов внутренней и внешней среды организации релевантных для контекста разрабатываемой инновационной стратегии. Иными словами, к учету предлагается наличие (или отсутствие) соответствующего законодательства поддерживающего инновацию (для внутренней среды наличие соответствующих положений или процессов), иных средств обеспечения инновационного процесса (фонды, организации вовне, отделы, структуры внутри), лояльность властей и руководства организации степени их сознания (отношения к неудачам), соответствующей инновационной деятельности культуры и т. п.

Факторы «Техники и технологии» это факторы техносферы существования и жизнедеятельности организации: наличие или отсутствие требуемого исследовательского и производственного оборудования вовне и внутри, достигнутый технологический уровень вовне и внутри, уровень конструкторских разработок и т. д. Следует подчеркнуть, что название этой группы как техника и технология неслучайно. Дело в том, что обычно в литературе факторы техносферы обозначают как технологические, что при однозначной интерпретации существенно сужает область рассмотрения – в технократической среде конструкторская и технологическая составляющие процессов разделены.

Группа факторов «Люди и социумы» описывают кадровые, социально-общественные элементы сред, представляющие «интерес» для инновационной стратегии.

«Экономика» – группирует, соответственно, экономические факторы, например, для внутренней среды: объем доступных собственных денежных средств для исследований, объем фонда оплаты труда и т. д.; для внешней среды: объем средств фондов поддержки инноваций и проч.

Факторы «Инновационной специфики» это группа факторов характеризующих отдельные (примечательные) особенности инновационного процесса. В сущности, в общем виде выделенные в такую группу факторы по сути могут относиться к одной из четырех приведенных ранее групп, однако для создания акцента целесообразно их выделение в отдельную группу. Примером такого фактора может служить фактор наличия «странных» сотрудников среди исследователей, имеющих очень нестандартный, сильно отличающийся от других взгляд на положение вещей, или же фактор наличия у конкурента технологии способной как-то повлиять на успех предполагаемой инновации.

Динамика – важно также, понять и наиболее наглядно показать (представить) изменения, которые произойдут с характером влияния, тех или иных факторов, релевантных для контекста разрабатываемой стратегии. Показать такую динамику предлагается посредством применения перечня

состоящего из четырех шагов, позволяющих в полной мере отразить как содержание, так и динамику характера влияния того или иного фактора:

1. Выявить в контексте разрабатываемой стратегии значимые факторы, соответствующие условиям поля и описать их.
2. Определить характер информации о выявленном факторе и предложить способ его учета.
3. Предложить реакцию (комплекс мер) на наличие выявленного фактора.
4. Спрогнозировать влияние выявленного фактора в будущем.

В конечном счете, получится развернутая таблица анализа, состоящая из пяти (по числу сфер деления по признаку специфики) блоков. На схеме 4 представлен пример такого блока для сферы специфики «инфраструктура». Как видно из представленного примера выявляемые данные заносятся в соответствующие ячейки таблицы (поля), причем факторы сферы специфики в пределах одного блока рассматриваются как для внешней, так и для внутренней среды, помимо этого факторы для каждой из сред разделены по признаку воздействия (способствование инновации/препятствование инновации). Такое представление данных позволит сопоставлять выявленные значимые факторы, относящиеся к одной сфере специфики, но имеющие разную среду возникновения и различный характер влияния, что представляется крайне важным и удобным в плане систематизации и интерпретации знаний об общей организационной среде к контексту инновации.

Схема 4 – Блок-таблица СВСД-анализа для сферы специфики «Инфраструктура»

Внешняя среда				
Инфраструктура	Способствующее инновации			
	Выявить значимые факторы, соответствующие условиям поля и описать их	Определить характер информации о выявленном факторе и предложить способ	Предложить реакцию (комплекс мер) на наличие выявленного фактора.	Спрогнозировать влияние выявленного фактора в будущем
	1.			
	2.			
	...			
	n.			

Препятствующее инновации				
	Выявить значимые факторы, соответствующие условиям поля и описать их	Определить характер информации о выявленном факторе и предложить способ	Предложить реакцию (комплекс мер) на наличие выявленного фактора.	Спрогнозировать влияние выявленного фактора в будущем
	1.			
	2.			
	...			
	n.			
Внутренняя среда				
Инфраструктура	Способствующее инновации			
	Выявить значимые факторы, соответствующие условиям поля и описать их	Определить характер информации о выявленном факторе и предложить способ	Предложить реакцию (комплекс мер) на наличие выявленного фактора.	Спрогнозировать влияние выявленного фактора в будущем
	1.			
	2.			
	...			
	n.			
	Препятствующее инновации			
	Выявить значимые факторы, соответствующие условиям поля и описать их	Определить характер информации о выявленном факторе и предложить способ	Предложить реакцию (комплекс мер) на наличие выявленного фактора.	Спрогнозировать влияние выявленного фактора в будущем
	1.			
	2.			
...				
n.				

Следует заметить, что важно, чтобы в ходе проведения анализа свое отражение получили все группы релевантных факторов организационного окружения: для дальней внешней среды это факторы правового поля, политического окружения, технического прогресса, макроэкономической ситуации и проч.; для ближней внешней среды это факторы рынка рабочей силы, наличия поставщиков, конкурентов и проч.; для внутренней среды это факторы уровня менеджмента, МТС, маркетинга, НИОКР и проч. При этом рекомендуется, формировать в каждой из предельных градаций не более пяти факторов, оптимально три. И если какая либо из таблиц оказывается «перегруженной» по числу факторов, то следует рассмотреть отнесение того или иного фактора к какой-либо другой таблице.

На стадии определения препятствующих инновации факторов

требуется дополнительно анализировать риски, связанные с наличием таких факторов. При высокой степени риска неудачи инновации из-за наличия хотя бы одного препятствующего инновации фактора, при условии, что такую степень риска невозможно устранить какими-либо мероприятиями требуется отказ от рассматриваемого варианта инновации и выбор какого-либо другого альтернативного варианта.

Отдельно следует остановиться на методах прогнозирования влияния факторов. Рекомендации по выбору методов построения данных прогнозов требуют отдельного исследования, но можно отметить, выбор метода прогнозирования должен зависеть от степени привносимых инновацией изменений. Для инкрементной инновации наилучшими будут статистические методы прогнозирования, для радикальной эвристические. Для наполовину радикальной, соответственно, и статистические и эвристические, в зависимости от целесообразности.

Технически получившиеся в результате проведения СВСД-анализа данные удобно предоставлять на листах больших форматов, не менее А3, так как итоговые таблицы анализа очень информативны.

В целом, предложенный новый метод стратегического анализа благодаря учету специфики инновационного менеджмента и собственно инновации, может служить эффективным инструментом стратегического подхода к инновационному процессу на предприятии, стремящемся к повышению эффективности своей инновационной деятельности.

Литература

1. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 стр. с ил.
2. Давила Тони, Епштейн Марк Дж., Шелтон Роберт. Работающая инновация: Как управлять ею, измерять её и извлекать из неё выгоду/ Пер с англ.; Под ред Т.Ф. Козицкой – Днепропетровск Баланс Бизнес Букс, 2007. – 320с.
3. Попов С.А. Стратегический менеджмент: Видение – важнее чем знание: Учебное пособие. М.: Дело, 2003. – 352 с.
4. Турусин Ю.Д., Ляпина С.Ю., Шаламова Н.Г. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – М: ИНФРА-М, 2003 – 232 с. – (Серия «Вопрос – ответ»).
5. http://www.12manage.com/methods_PEST_analysis_ru.html - ресурс Интернет посвященный менеджменту.
6. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 1997 .- 248 с.

Ю.В. Ерыгин
д.э.н., профессор
заведующий кафедрой «Финансы и кредит»

Л. В. Ерыгина
к.э.н., доцент
декан факультета заочного
и дополнительного образования
(СИБГАУ, Красноярск)

Принципы и инструменты стратегического планирования инновационной деятельности предприятий ОПК

Оборонно-промышленный комплекс представляет собой наиболее качественный компонент экономики страны и является организационно-экономической системой, включающей органы государственного управления, промышленные предприятия, научные и проектные организации.

С экономических позиций оборонные предприятия и организации имеют свою специфику, которая проявляется в монополии заказчика, обусловленной преобладанием государственного заказа над инициативными работами; в особых требованиях к качеству производимой продукции, высокой ее наукоемкости и технологичности, долгосрочности и капиталоемкости большинства реализуемых инвестиционных проектов; в наличии избыточных (мобилизационных) мощностей, запасов стратегического сырья и материалов; высоком уровне специализации и монополизации производителей, обуславливающим затратный характер ценообразования; в особых информационных условиях (секретность), ограничивающих кооперацию и передачу технологий.

Высокий уровень неопределенности и изменчивости факторов внешней и внутренней среды, вызванный данными особенностями развития ОПК на современном этапе, приводит к необходимости дальнейшего развития и внедрения инструментов и методов стратегического планирования в практику планирования инновационной деятельности на предприятиях ОПК. Инновационная стратегия становится важным фактором повышения конкурентоспособности и сохранения производственного и инновационного потенциала предприятий ОПК. Анализ основных тенденций в теории и практике инновационного и стратегического менеджмента, а также общность их функций в процессе принятия управленческих решений позволяют сделать вывод о том, что в

экономической среде есть определенные внешние предпосылки и внутренняя направленность для развития связей и углубления взаимодействия двух типов менеджмента. Поэтому представляется, что развитие связей и углубление взаимодействия между стратегическим и инновационным менеджментом должно осуществляться путем дальнейшего развития инструментария стратегического планирования, заключающегося в учете инновационного фактора при формировании корпоративных и бизнес стратегий.

Особое значение в инновационной деятельности предприятий ОПК занимают технологические инновации. Спецификой ОПК является не только преобладание технологических инноваций, но и комплексный характер других типовых инноваций, определяющую роль в которых играют новые или модифицированные технологии. Высокий научно-технический потенциал, характерный для предприятий ОПК, делает технологию движущей силой, которая определяет стратегическое положение предприятия. Новые технологии являются основой для модификации и создания новых продуктов, обеспечивающих конкурентоспособность предприятия. Эти же технологии могут стать ядром конверсионной программы. Их использование в различных отраслях народного хозяйства является отражением диффузионных процессов инноваций, обеспечивающих переход к новому технологическому укладу в экономике. Для предприятий ОПК характерно преобладание как плодотворных, так и изменчивых технологий. В этих условиях традиционные стратегии конкуренции должны дополняться инновационными стратегиями. При этом, в зависимости от сочетания периодов жизненных циклов спроса, технологии и продукта, могут быть предприняты действия как по модификации продукции для реализации на традиционном и (или) новом рынках, так и действия, связанные со сменой технологии.

Решение этой проблемы должно основываться на использовании методологических принципов, учитывающих современное состояние, основные тенденции и закономерности развития предприятий ОПК. Состав предлагаемых принципов, а также закономерности, их обуславливающие, представлены в таблице 1. Содержание предложенных принципов уточнено с учетом выявленных закономерностей инновационного развития предприятий ОПК, а также форм их проявления. Прежде всего, это относится к принципам непрерывности и гибкости.

Таблица 1 - Принципы планирования устойчивого инновационного развития предприятий ОПК

Закономерности устойчивого инновационного развития	Принципы планирования устойчивого инновационного развития
Наращение организованности и относительной упорядоченности экономических систем при росте неравновесности экономических процессов	Научной обоснованности, комплексности, целенаправленности, критериальности, тождества, устойчивости, участия, оптимальности.
Возрастание сложности и непредсказуемости поведения экономической среды в результате социально-экономического развития общества	Иерархичности, непрерывности, гибкости, устойчивости, критериальности, декомпозируемости, динамичности, интегративности, точности, адаптивности.
Рост размерности и усложнение задач планирования в результате доминирования инноваций и наметившейся интеграции предприятий ОПК	Релевантность
Увеличение числа альтернатив вследствие возрастания роли конверсии и интеграции предприятий ОПК	Гибкости, устойчивости, альтернативности, декомпозируемости, интегративности, адаптивности, оптимальности
Сокращение жизненного цикла продуктов в результате доминирования инновационного пути развития предприятий ОПК	Динамичность, устойчивость.
Снижение уровня инновационных рисков при создании портфеля инновационных проектов, что стало возможно в результате интеграции предприятий ОПК	Устойчивости, декомпозируемости, интегративности, целенаправленности, критериальности, точности, оптимальности.
Сложность предвидения изменений при увеличении доли базисных инноваций (креативное развитие)	Динамичности, точности, гибкости, альтернативности, устойчивости, адаптивности.

Зависимость устойчивости развития предприятий от уровня обеспеченности ресурсами (прежде всего финансовыми) и величины товарной негэнтропии, зависящей, в том числе от уровня инновационных рисков.	Динамичности, точности, гибкости, альтернативности, устойчивости, адаптивности, оптимальности.
Зависимость устойчивости развития предприятий от возможности распространения (диффузии) инновационных технологий	Альтернативности, адаптивности, диффузионности.
Зависимость устойчивости развития предприятий и уровня их инновационного потенциала от возможности снижения издержек инновационного развития.	Максимизации инновационного потенциала за счет снижения совокупных издержек.
Зависимость инновационного потенциала предприятий от уровня распространения (диффузии) инноваций.	Максимизации инновационного потенциала за счет снижения совокупных издержек, диффузионности.

В условиях, когда возникает необходимость не только предвидения изменений, но и реагирования на основе гибких экстренных решений, принцип непрерывности не может рассматриваться только как обеспечение преемственности планов. Необходимо более широкое понимание его содержания, включающего в себя предвидение возможных изменений и корректировку планов на основе мониторинга наиболее значимых факторов внешней и внутренней среды.

Содержание принципа «гибкости», наиболее часто предлагаемое в литературе, в большей степени отражает адаптивность экономической системы. Поэтому были сделаны определенные уточнения содержания принципа гибкости, в соответствии с которыми гибкость характеризуется предельными значениями изменения параметров плана, в рамках которых сохраняется его устойчивость.

Сформулированные принципы сохраняют свою значимость для планирования всех типовых инноваций, осуществляемых на предприятиях ОПК, и в том числе, на предприятиях ракетно-космической промышленности (РКП), как яркого представителя предприятий оборонно-промышленного комплекса. Вместе с тем, реализация этих принципов для различных типов инноваций имеет свои особенности.

Чтобы выстоять в конкурентной борьбе, предприятия РКП должны включиться в процесс интенсивного развития, который заключается в

широком использовании инновационного потенциала, активизации инновационной деятельности и усилении доминанты конкурентных преимуществ. Именно эти предприятия обладают способностью создавать и воспринимать новшества. Ракето-космическая промышленность была и остается научно-производственным комплексом российской экономики, высокотехнологичным, многопрофильным, производящим продукты не просто конкурентоспособные на внешнем рынке, но и часто превосходящие западные аналоги. В связи с этим стратегической целью предприятий РКП является обеспечение не просто устойчивого инновационного развития, а интенсивного инновационного развития. Достижение поставленной цели приводит к необходимости разрабатывать инструменты и методы управления, и прежде всего, планирования инновационного развития на предприятиях РКП, предусматривающие управление на основе предвидения, а также возможности принятия гибких экстренных решений [3].

Значительный вклад в разработку методов управления и планирования инновационным развитием предприятия внесла А.А. Трифилова, описавшая в своей работе «Управление инновационным развитием предприятия» методику эффективного вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот. При формировании стратегии инновационного развития она предложила использование критериев максимизации инновационных проектов (МИП-анализ), критериев оценки перспективности инновационных проектов (ПИП-анализ), критериев оценки реализуемости инновационных проектов (РИП-анализ) и критериев оценки распространяемости (диффузионности) инновационных проектов (ДИП-анализ). При этом она не предлагает применение данной методики к условиям конкретной отрасли, а рассматривает все на примере абстрактного объекта [4].

Вместе с тем, представляет интерес адаптации выдвинутых положений к условиям ракетно-космической промышленности. Одной из важнейших особенностей предприятий РКП является то, что стадия научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ является основным этапом отработки изделий. В связи с этим значительное внимание должно уделяться выбору стратегии развития технологической инновации, что позволит предприятию своевременно обнаружить и использовать имеющиеся у него резервы в достижении поставленных целей. Для решения данной задачи и предлагается методика выбора стратегии развития технологической инновации на предприятиях ракетно-космической промышленности, основные этапы которой представлены на рисунке 1.

На первом этапе определяется видение предприятия РКП, осуществляющего технологические инновации. Неслучайно этот этап поставлен в начало, поскольку именно видение определяет направление

проведения технологической инновации на предприятии. Постановка других ориентиров, таких как миссия и цели, возможна после анализа факторов внешней и внутренней среды.

На втором и третьем этапах проводится анализ факторов внешней и внутренней среды. Их необходимо проанализировать и выявить самые важные, которые могут оказать существенное влияние на развитие технологических инноваций в будущем. При проведении анализа необходимо учитывать особенности деятельности предприятий ракетно-космической промышленности.

На четвертом этапе происходит формирование ориентиров предприятия (миссии, целей), связанных с разработкой и осуществлением технологических инноваций. Ориентиры могут содержать в себе конкретный набор как количественных, так и качественных показателей.

На пятом этапе необходимо идентифицировать тип осуществляемой на предприятии технологической инновации в соответствии с имеющимися признаками.

Проведение типизации технологий по признакам, отвечающим условиям и целям осуществления инновационной деятельности на предприятиях РКП, будет иметь существенное значение для выбора форм и методов освоения нововведений. Важным этапом типизации технологий является их классификация по ряду основополагающих признаков.

С целью идентификации типов технологий для осуществления инноваций ниже предлагается морфологическая матрица (таблица 1), содержащая классификационные признаки, отражающие перечисленные выше особенности реализации инновационных технологий. Предложенная морфологическая матрица позволила с привлечением специалистов сформировать альтернативы, характеризующие типовые инновации.

Таблица 1 - Морфологическая матрица для идентификации типов технологий

	Признак	Типы	
1.	Необходимость фундаментальных исследований	Управляемые	Неуправляемые
2.	Доступность технологий	Доступные	Не доступные
3.	По составу этапов инновационного процесса	Инновации, включающие все этапы	Инновации, включающие ограниченное число этапов

4.	По назначению инновационной деятельности	Конверсионные	Гражданские,	Военные
5.	Возможность выполнять исследования собственными силами	Привлеченные	Собственные	
6.	Наличие взаимосвязи технологий	Взаимосвязанные	Не взаимосвязанные	
7.	Возможность замены	Заменяемые	Не заменяемые	
8.	Источники финансирования	Государственное финансирование	Не государственное финансирование	

Шестой этап позволяет выявить соответствие между установленным типом технологии и стадией жизненного цикла данной технологии. Это важный этап в оценке потенциала технологических инноваций. Точная идентификация стадии жизненного цикла технологии позволяет перейти к оценке перспективности этой технологии.

Седьмой этап – оценка перспективности инновационной технологии, проведение ПИТ-анализа (перспективность инновационной технологии). Целью данного этапа является расчет показателей перспективности внедрения и использования конкретной технологической инновации. Риск того, что технологическая инновация не перспективна, является немаловажным фактором при определении эффективности той или иной технологии [4]. Предприятиям РКП, осуществляющим технологические инновации, целесообразно оценить такие показатели, как обеспечение выполнения заданий государственной программы развития отрасли; сохранение устойчивости по основному производству; сохранение устойчивости с учетом увеличения доли либо возникновения новых рынков за счет технологий двойного назначения; обеспечение планового уровня рентабельности по основному производству; обеспечение планового уровня рентабельности с учетом увеличения доли либо возникновения новых рынков за счет технологий двойного назначения; соответствие темпов роста требованиям рынка (программы развития); сохранение или обеспечение плановой структуры международной кооперации. При этом, если не достигаются планируемые устойчивость и рентабельность по основному производству, но выполняются эти же показатели с учетом технологий двойного назначения, то технологическая инновация считается перспективной. Если устойчивость сохранена, но не достигнута плановая

рентабельность, инновация имеет среднюю степень перспективности. На восьмом этапе необходимо оценить возможность диффузии технологической инновации, т.е. определить возможны ли дополнительные направления применения технологической инновации. Если на этот вопрос получаем отрицательный ответ, то происходит возврат в пункт семь. Если же диффузия возможна, то необходимо провести ДИТ-анализ (диффузионность инновационной технологии), а значит перейти к девятому этапу методики. Девятый этап – ДИТ-анализ, или определение путей распространения технологической инновации и выявление возможностей максимального использования рыночных ниш с целью увеличения собственных доходов [4].

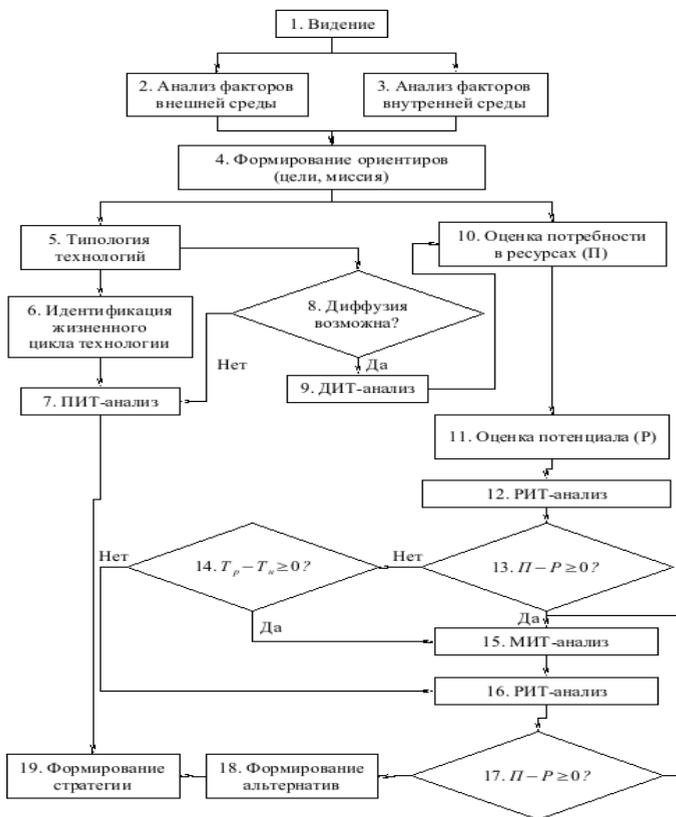


Рисунок 1 – Этапы методики выбора стратегии развития технологической инновации на предприятии РКП.

На десятом этапе происходит оценка потребности в ресурсах (П). Этот этап является основополагающим этапом в оценке реализуемости технологической инновации, поскольку именно ресурсообеспеченность предприятия является отправной точкой в определении потенциала предприятия.

Одиннадцатый этап – оценка инновационного потенциала предприятия (Р). Целью этого этапа является комплексная оценка возможностей предприятия в реализации технологической инновации. В первую очередь оцениваются возможности предприятия с позиции уже имеющихся ресурсов и вероятности привлечения ресурсов со стороны.

На двенадцатом этапе осуществляется оценка реализуемости технологической инновации РИТ-анализ (реализуемость инновационной технологии). РИТ-анализ позволяет выявить риск низкого инновационного потенциала и определить размер соответствия имеющихся экономических ресурсов и необходимых инвестиционных затрат для реализации технологической инновации [4].

На тринадцатом этапе происходит сравнение потенциала предприятия и его потребности в ресурсах для реализации инновационной технологии. Если потенциал выше, чем потребность, т. е. соотношение $P - P \square 0$, то следующим этапом будет МИТ-анализ. Если же выяснится, что потребности предприятия в ресурсах выше, чем его возможности, и соотношение $P - P \square 0$, то необходимо осуществить проверку соответствия срока реализации инновационной технологии нормативному сроку, установленному проектом внедрения данной технологии, т.е. перейти к этапу 14.

Превышение срока реализации данной технологии над нормативным (этап 14) является основанием для проведения МИТ-анализа. Это значит, что необходим переход на следующий этап методики (этап 15). Если все-таки удастся сохранить проектные (нормативные) параметры срока реализации технологии ($T_p - T_n \square 0$), то следующим шагом будет переход к РИТ-анализу (этап 16).

На пятнадцатом этапе выявляется возможность сокращения времени внедрения инновационной технологии для избежания риска запоздалого выхода на рынок. Оценка такой возможности осуществляется с помощью МИТ-анализа (минимизация времени внедрения инновационной технологии, или минимизация инновационной технологии МИТ-анализ). Возможность сокращения времени внедрения технологии можно минимизировать путем увеличения количества привлекаемых трудовых ресурсов и высококвалифицированных кадров. Однако это потребует увеличения расходов на оплату труда [4]. Эти расходы могут быть компенсированы

сокращением срока внедрения технологии, а значит более ранним освоением технологической инновации.

Шестнадцатый этап – РИТ-анализ. Анализ реализуемости инновационной технологии, но уже с учетом пересмотренных возможностей и времени реализации проекта внедрения данной технологии. Цель проведения этого анализа та же, что и на двенадцатом этапе - выявление риска низкого инновационного потенциала и определение размера соответствия имеющихся экономических ресурсов и необходимых инвестиционных затрат для реализации технологической инновации.

На семнадцатом этапе происходит формирование стратегических альтернатив при сравнении выявленных потребностей и возможностей и осуществляется переход к 18 этапу – выбору стратегии развития технологической инновации. Если же потенциал предприятия не удовлетворяет потребностям, то необходимо вернуться к этапу 15, с целью поиска путей минимизации инновационной технологии.

На восемнадцатом этапе производится выбор стратегических альтернатив с использованием матрицы стратегий развития технологической инновации. В качестве параметров этой матрицы выделяются перспективность (по вертикали) и реализуемость технологической инновации (по горизонтали) (рисунок 2).

Уровень перспективности высокий низкий		Квadrant 2	Квadrant 3
		У предприятия есть ресурсы и средства реализации технологии, а сама технология высоко перспективна	У предприятия не хватает ресурсов и средств для реализации технологии, но сама технология высоко перспективна
		Квadrant 1	Квadrant 4
		У предприятия есть ресурсы и средства реализации технологии, но перспективы у технологии нет	У предприятия не хватает ресурсов и средств для реализации технологии, и сама технология имеет низкую перспективу
		высокий	низкий
Уровень реализуемости технологических инноваций			

Рисунок 2 – Матрица выбора стратегии развития технологической инновации на предприятии РКП

Охарактеризуем каждый вариант стратегии по квадрантам матрицы.

Квадрант 1. Высокий уровень ресурсной обеспеченности предприятия (реализуемости), но при этом отсутствие перспективы использования рассматриваемой технологии заставляет предприятие вести поиск новых технологий. Стратегия предприятия должна быть направлена на инвестирование средств в перспективные технологические инновации. У предприятия есть шансы попасть в квадранты 2 и 3 при жестком контроле инвестиций. Некачественный контроль и неэффективное использование ресурсов может выбросить предприятие в квадрант 4.

Квадрант 2. Позиция лидера. Предприятие эффективно использует имеющиеся у него ресурсы, вкладывая их в высокоперспективные технологические инновации. Стратегия в этом случае должна быть направлена на сохранение позиций и переход к модифицированным технологиям, имеющим еще более высокий уровень перспективности. Вероятность попадания в квадранты 2, 3 и 4 не велика. Но все же установить жесткий контроль за направлением инвестиций следует.

Квадрант 3. Низкий уровень ресурсной обеспеченности и высокий уровень перспективности внедряемой (используемой) технологии вынуждает предприятие избрать путь последователя. Стратегия должна быть направлена не на разработку технологической инновации, а на использование имеющегося опыта предприятий РКП. Это позволит предприятию, минуя дорогостоящие стадии инновационного процесса исследовательскую и опытно-конструкторскую, перейти к производственной стадии, повысив тем самым эффективность используемых ресурсов. Есть риск попасть в квадрант 4, если предприятие ошибется с выбором технологии. С целью избежания этого риска необходимо, чтобы стратегия содержала конкретные критерии отбора технологических инноваций.

Квадрант 4. Низкий уровень ресурсной обеспеченности и бесперспективность рассматриваемой (используемой) технологии вынуждает предприятие уходить с рынка или заниматься диверсификацией продукции. И уход с рынка и диверсификация – это взаимосвязанные стратегии. Они направлены на свертывание бизнеса и переход в другой бизнес, либо ликвидацию. Имеется еще один исход – это поиск субститута. В любом случае стратегия предприятия должна содержать мероприятия, направленные на жесткую экономию средств и поиск перспективных технологических инноваций.

Таким образом, используя представленную матрицу выбора стратегии развития технологической инновации на предприятиях РКП, менеджеры предприятия могут определять наиболее важные направления

деятельности в области освоения технологических инноваций. Рассмотренная в статье методика, основанная на использовании показателей реализуемости, перспективности, диффузионности и максимизации инновационной технологии, является инструментом гибкого и эффективного принятия стратегических управленческих решений.

Литература

- Инновации и экономический рост /В.Христенко, Л. Миндели, Л. Косалс и др., под ред. К. Микульского.- М.: Наука, 2002.-с.311
- Дондуков А.Н. Перспективы развития оборонно-промышленного комплекса страны. Промышленность России №1 (45), январь 2001, С. 3-5.
- Ерыгин Ю.В. Устойчивое инновационное развитие предприятий ОПК: концепция, принципы и методы планирования: монография / Ю.В. Ерыгин, К.Ю. Лобков; СибГАУ.- Красноярск, 2004. – 216 с.
- Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.: ил.
- Кузык Б Оборонно-промышленный комплекс России: прорыв в XXI век: М. ЮНИТИ, 04.03.1999 г. 186 с.
- Ансофф И. Стратегия управления: // Пер. с английского. — М. 1996. - 318 с.
- Валента Ф., Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. - М.: Экономика. 1989. - 167 с.
- Веснин В.Р. Менеджмент: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 504 с.

Ю.В. Ерыгин

д.э.н., профессор
заведующий каф. «Финансы и кредит»

О. В. Утыпина

аспирант каф. «Финансы и кредит»
(СИБГАУ, Красноярск)

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ

В современных условиях динамически развивающейся окружающей среды способность сохранять устойчивость при воздействии неблагоприятных внешних и внутренних факторов является актуальной и

важной задачей любого хозяйствующего субъекта. Данная ситуация вызвана прежде всего трансформацией экономической среды и возросшей ролью инноваций в обеспечении экономического роста предприятий.

Необходимость обеспечения инновационного развития производств и повышение их конкурентоспособности в условиях влияния негативных факторов окружающей среды позволяет определить в качестве стратегической цели - обеспечение устойчивости развития предприятий [1].

Понятие устойчивого развития довольно часто встречается в экономической литературе. Но какова сущность и содержание данного понятия? Именно в этом вопросе мы и попытаемся разобраться.

В таблице 1 представлены различные точки зрения на содержание данного понятия.

Как видно из представленных определений понятия устойчивого развития, отсутствует единое и четкое определение данного понятия. Так ряд авторов отождествляют понятия устойчивого развития и экономического роста. Данной точки зрения придерживаются А.В. Грачев, Б.А. Райзберг, А.Г. Лозовский, В.А. Калашников.

Значительное число авторов рассматривают лишь экологические аспекты устойчивого развития, в частности, В.Н. Шимов, А.Н. Тур, Н.В. Стах, А.И. Архипов, В.И Данилов-Данильян.

Анализ представленных определений позволил выделить основные положения, отражающие сущность устойчивого развития в понимании каждого из авторов. На наш взгляд, представленные в таблице 1 определения устойчивого развития можно свести к трем основным подходам. Они представлены в таблице 2.

Таблица 1 –Определения понятия устойчивое развитие

№ п/п	Авторы	Определение понятия	Комментарии
1	Шимов В.Н. Тур А.Н. Стах Н.В. и др.	(англ.environmentally sustainable economic development) – социально-экономическое развитие, при котором удовлетворение потребностей нынешнего поколения людей осуществляется с условием экологических ограничений, необходимых для обеспечения возможностей будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Это реально при	Слабо соотносится с экономической областью знаний

		условии, когда запас капитальных активов остается неизменным или растет во времени. Под такими активами подразумеваются произведенный (машины, дороги, заводы, здания и т.п.), человеческий (здоровье, знания и навыки людей) и экологический (природный) (атмосферный воздух, воды, леса, качество почв, ресурсы недр, экосистемы и их функции и т.п.) капиталы [2]	
2	Калашников В.А.	Устойчивое развитие – длительное состояние предприятий, при котором совокупность их основных параметров, характеризующих конкурентоспособность и экономическую эффективность предприятий, имеет постоянную тенденцию к росту, то есть, имеет положительный потенциал [3]	Отождествляется с постоянным ростом основных параметров деятельности предприятия
3	Архипов А.И.	Концепция устойчивого развития – модель развития цивилизации, которая исходит из необходимости обеспечить мировой баланс между решением социально – экономических проблем и сохранением окружающей среды [4]	Слабо соотносится с экономической областью знаний
4	Данилов-Данильян В.И.	Устойчивое развитие – это такое развитие, при котором воздействие на окружающую среду остается в пределах хозяйственной емкости биосферы, так что не разрушается природная основа для воспроизводства жизни человека[5]	Слабо соотносится с экономической областью знаний
5	Грачев А.В.	Прочное финансовое устойчивое развитие обуславливает экономический рост и, тем самым,	Показана близость понятий

		определяет направления тенденций и возможности [6]	устойчивое развитие и экономический рост
6	Комиссия Брутланд	Развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [7]	Слабо соотносится с экономической областью знаний
7	Райзберг Б.А., Лозовский А.Г.	Устойчивое развитие – стабильный сбалансированный рост [8]	Под устойчивым развитием понимается стабильный сбалансированный рост
8	Свободная энциклопедия (Википедия)	Процесс изменений, в котором эксплуатация ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений. Во многом речь идет об обеспечении качества жизни людей. Базовыми принципами России при переходе к устойчивому развитию были и остаются демократические преобразования и становление гражданского общества, экономический рост на основе развития рыночных отношений, сохранение природных систем и поддержание качества окружающей среды, развитие потенциала исторического и культурного наследия. [9]	Слабо соотносится с экономической областью знаний

9	ООН, 1987	Развитие с учетом потребностей нынешнего поколения без угрозы удовлетворению нужд грядущих поколений [10]	Слабо соотносится с экономической областью знаний
10	Грачев А.В.	Финансовое устойчивое развитие обуславливает экономический рост и, тем самым, определяет направления тенденций и возможности. Если есть неотрицательный прирост собственного капитала, то есть и экономический рост [11]	Показана близость понятий устойчивое развитие и экономический рост

Как видим, нет и единого подхода к формированию сущности понятия устойчивое развитие. Первый из выделенных нами подходов отождествляет устойчивое развитие с постоянным ростом основных параметров деятельности предприятия. Второй подход слабо соотносится с экономической областью знаний, под устойчивым развитием здесь подразумевается такое развитие, при котором удовлетворяются потребности нынешнего поколения без угрозы удовлетворению нужд грядущих поколений.

Таблица 2 - Основные подходы к определению понятия устойчивое развитие

№ п/п	Авторы	Подходы к формированию сущности понятия
1	Калашников В.А. Грачев А.В. Райзберг Б.А. Лозовский А.Г.	Постоянный рост основных параметров деятельности предприятий, характеризующих их конкурентоспособность и экономическую эффективность
2	Шимов В.Н. ООН Комиссия Брутланд Тур А.Н Стах Н.В. и др.	Развитие с учетом потребностей нынешнего поколения без угрозы удовлетворению нужд грядущих поколений
3	Архипов А.И. Данилов-Данильян В.И.	Развитие, при котором обеспечивается мировой баланс между решением социально-экономических проблем и сохранением окружающей среды

И, наконец, ряд авторов определяют устойчивое развитие, как развитие, при котором обеспечивается мировой баланс между решением социально-экономических проблем и сохранением окружающей среды.

Можно сделать вывод, что те или иные авторы рассматривают лишь отдельные стороны такого экономического понятия, как устойчивое развитие, не претендуя, видимо, на полноту раскрытия его содержания. Это может объясняться тем, что авторов интересуют только отдельные аспекты данного понятия.

Наиболее близок к экономической области знаний конечно первый подход. Но на наш взгляд, он не отражает комплексный характер интересующего нас понятия, ограничивает понятие устойчивого развития экономическим ростом, что не совсем верно. Ведь под понятием устойчивости, которое является частью сложного экономического понятия устойчивого развития, подразумевается способность предприятия вернуться (сохранять) в платежеспособное состояние после воздействия на него неблагоприятных внешних и внутренних факторов. А под понятием развития в самом общем смысле понимается процесс закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое, более совершенное, переход от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему.

С учетом представленной информации, устойчивое развитие может быть определено, как способность предприятия вернуться в платежеспособное состояние после воздействия на него неблагоприятных внутренних и внешних факторов на новом качественном уровне, достигаемом в ходе развития предприятия.

Литература

- Ерыгин Ю.В. Устойчивое инновационное развитие предприятий ОПК: концепция, принципы и методы планирования: монография/ Ю.В. Ерыгин, К.Ю. Лобков; СибГАУ. – Красноярск, 2004. – 216 с.
- Шимов В.Н., Тур А.Н., Стах Н.В. Словарь современных экономических и правовых терминов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 494 с.
- Рынок: Бизнес. Коммерция. Экономика. Толковый терминологический словарь/ сост. В.А. Калашников; под общ. ред. д-ра эк.н., проф. Л.П. Дашкова. – 4-е изд. – М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 1998. – 404 с.
- Экономический словарь/ под ред. Архипова А.И. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 624 с.
- Данилов-Данильян В.И. Устойчивое развитие – будущее Российской

Федерации // Россия на пути к устойчивому развитию, 2004. - №2

- Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Из-во “Финпресс”, 2002.-208 с.
- Райзберг Б.А., Лозовский А.Г. Программно-целевое планирование и управление: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 428 с.
- Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997.- 496 с.
- Устойчивое развитие: Комиссия Брутланд [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://n-t.ru/tp>.
- Переход к устойчивому развитию: Материалы конференции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mpr-conf.ru>.
- Устойчивое развитие: Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>.

М. Ю. Журавский

к. э. н., соискатель каф. экономической теории
(КузГТУ, Новокузнецк)

Развитие инвестиционно-проектной формы организации производства в российской экономике

Как в российской экономике, так и в странах с развитыми рыночными системами, многие инвестиционные проекты, даже при квалифицированной экспертизе, зачастую не обеспечивают требуемую отдачу от инвестиций и не реализуются в полной мере. Основная причина тому заключается в игнорировании особенностей внешней и внутренней среды взаимоотношений, в которой реализуются инвестиционные проекты. Эти особенности включают в себя изменение количественных и качественных сторон экономических отношений на всех уровнях хозяйствования (федеральном, региональном, внутривыпускном).

Бесспорно то, что инвестиционный проект должен быть экономически эффективным с позиций общества, в целом, и регионов, в которых он реализуется, финансово эффективным для бюджетов всех уровней, коммерчески эффективным для всех предприятий, участвующих в их реализации.

Результаты инвестиций проявляются в течение длительного периода времени. Следовательно, развитие проектной формы организации производства должно включать в себя определение того общественного

вида, в котором будут реализовываться проектные мероприятия; в противном случае они не дадут должного эффекта.

Эффективность инвестиционно-проектной формы организации производства отражает соответствие проектов целям, интересам их участников и тенденциям социально-экономического развития. То есть инвестиционный проект должен отражать социально-экономическую форму его реализации и экономические последствия его осуществления для общества и смежных секторов экономики. В инвестиционных проектах необходимо учитывать как экономические, и так и социальные, экологические эффекты. Сложность анализа данных эффектов инвестиционного проекта заключается в том, что здесь не всегда могут помочь нормативные и методические материалы. Поэтому в данном случае следует использовать оценки независимых квалифицированных экспертов. Принципами оценки эффективности капиталовложений в конкретные активы, с учетом изменения тенденций развития инвестиционного процесса и его экономических форм, являются следующие:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла - от проведения инвестиционного анализа до завершения реализации;
- учет фактора времени, динамичности, изменения во времени параметров проекта и его экономического окружения, неравноценность одновременных затрат. Это органически связано с влиянием инфляции на реализацию инвестиционного проекта;
- учет фактора инерционности, связанного с сохранением совокупности своевременно неразрешенных противоречий в инвестиционной сфере.

Формирование и реализация инвестиционных проектов подразумевает анализ текущего и прогнозного состояния системы налогообложения на основе информации о количестве налогов, сборов, акцизов, пошлин на федеральном и региональном уровнях. Необходимо также прогнозирование последствий реализации инвестиционного проекта в народном хозяйстве - об изменении доходности отраслевого производства (за счет появления новой продукции), транспортных, экологических, жилищных, ценовых условий. Важное значение приобретает определение роли проекта в создании рабочих мест, сокращении безработицы, экономии бюджетных средств, улучшении миграционной ситуации и здоровья населения.

Реализация инвестиционного проекта должна учитывать федеральные и региональные интересы. Иначе неминуемо возникнут противоречия между инициаторами, участниками инвестиционного проекта и интересами структур более высокого уровня: общероссийского, территориального, отраслевого, холдингов, финансово-промышленных групп.

В анализе эффективности следует учитывать искаженность и неполноту информации об условиях реализации инвестиционных проектов, возможность возникновения негативных последствий для участников проекта. В современных условиях экономической нестабильности подобные сценарии необходимо постоянно просчитывать. То есть реализация инвестиционного проекта может быть устойчивой только в том случае, если он имеет эффект при всех сценариях и неблагоприятные последствия ослабляются организационно-экономическим механизмом проекта.

Инвестиционные проекты включают эмиссии ценных бумаг, динамику вложений в них. Однако часто не учитывается возможность кризиса на рынке ценных бумаг, дефолта, спекулятивных операций с акциями на внебиржевом российском рынке.

Так, привлечение инвестиционных ресурсов посредством размещения на фондовом рынке долговых обязательств подвергает фирму-инвестора различным рискам. Эти риски связаны как с объективным явлением неопределенности фондового рынка, так и с субъективными действиями его участников. Например, корпоративные займы защищены собственностью корпораций, объектами их недвижимости. Однако эмитент облигаций, как правило, предлагает их инвесторам через посредников: финансово-кредитные и финансово-инвестиционные компании. Потому необходимо прогнозировать возможные проблемы у посредников, связанные в целом с состоянием дел на рынке ценных бумаг, с организацией займов, первичного и вторичного размещения, купонных выплат и оплаты сумм погашения инвесторам. Для эмитента эффективность размещения облигаций определяется не только покрытием затрат инвестиционного проекта, доходами от продажи облигаций, но и погашением в перспективе затрат на обслуживание долга.

Другой путь привлечения инвестиций для реализации инвестиционного проекта заключается в эмиссиях акций и их размещении на первичном фондовом рынке, а также в выходе предприятий на вторичный фондовый рынок с принадлежащими им собственными акциями. Российская практика свидетельствует о том, что эмиссии акций могут быть эффективной частью инвестиционного проекта, однако неудовлетворительное экономическое сопровождение этого процесса может снизить данную эффективность. Корни этого лежат в самом начале организации акционерных обществ в период российских реформ. Они были созданы в процессе приватизации государственных предприятий. Их уставный капитал определялся путем формальной оценки имущества предприятия по ценам, которые являлись фиктивными в момент создания акционерного общества. Номинальная стоимость акции определялась по результатам ваучерного аукциона из формального условия приближенной делимости суммы

уставного капитала на число ваучеров, предъявленных на аукцион. Фактически ваучерный вариант приватизации не привлек инвестиционные средства и эффективных собственников на предприятия.

Во многом проблема привлечения инвестиций для реализации масштабных инвестиционных проектов путем эмиссий акций российских предприятий заключается в стремлении менеджмента заполучить или сохранить контрольный пакет акций. Инвестиции в акции остаются наиболее рискованными в условиях нестабильности производства, налоговой системы и финансового состояния предприятия. Поэтому для инвестирования средств в акции необходим анализ ликвидности предприятия - способности выполнять свои обязательства, платежеспособности, дебиторской и кредиторской задолженности, рентабельности. Боязнь потерять его не позволяет выходить предприятию на вторичный фондовый рынок, в особенности на фондовые биржи, что могло бы дать дополнительные инвестиционные источники.

Отсюда наиболее распространенным источником инвестиций для российских предприятий выступают закрытые выпуски акций, при которых большую их часть приобретают существующие инвесторы в пропорциях, соответствующих их исходной доле. Такое сдерживание ускорения привлечения инвестиционных ресурсов, наряду с созданием трудностей в формировании и реализации инвестиционных проектов в перспективных отраслях, существенно сдерживает иностранные инвестиции.

Следовательно, сложившееся положение источников инвестиций для российских предприятий, стремящихся реализовывать проекты по техническому перевооружению производства, может быть преодолено за счет таких шагов, как осуществление затрат для организации повышенных дивидендов, учащение их выплат, ускорение торгов и преодоление инертности менеджеров фирм по отношению к фондовому рынку. В конечном итоге эти шаги направлены на объективную оценку воздействия неопределенности внешней среды на реализацию инвестиционного проекта и преодоления боязни менеджеров и акционеров выходить с акциями на фондовый рынок.

Вероятность успешной реализации инвестиционного проекта зависит от научно-обоснованного прогнозирования неопределенности его экономического сопровождения. В сфере фондового рынка эта неопределенность связана с возможным неисполнением контрагентом сделки по своим обязательствам, возникновением неблагоприятной для инвестора рыночной конъюнктуры и потерь при реструктуризации портфеля инвестиций из-за разницы между ценами покупки и продажи ценных бумаг.

На этом основании можно сделать следующий вывод. Выбор портфеля инвестиций в ценные бумаги и его реструктуризация в

зависимости от изменения экономического окружения, в котором реализуется инвестиционный проект, предполагает участие в этом процессе профессионально подготовленных аналитиков – специалистов не только в сфере фондового рынка, но и в области реформирования экономики и противоречий экономического развития. Прогноз инвестиционного проекта должен включать не только технический анализ (цены, объемы сделок, состояние эмитента), но и определение места инвестора и эмитента в системе экономических взаимоотношений. Следовательно, управление инвестиционными проектами включает в себя, во-первых, организацию инвестиционного проектирования и, во-вторых, реализацию данных проектов на практике. Этот процесс подвержен большому риску, появлению нежелательного результата не только из-за ошибок в расчетах, но и в связи с событиями экономического, финансового, политического, социального, геофизического характера.

Ю. А. Журавский

д. э. н., профессор
заведующий каф. экономической теории

С. А. Жиронкин

к. э. н., доцент каф. экономической теории
(КузГТУ, Новокузнецк)

Развитие факторинговой и форфейтинговой форм организации финансирования российских производственных предприятий

На данном этапе российских реформ, с обострением конкуренции между фирмами за финансирование инвестиций, инноваций и расширение сбыта, неизбежны изменения в организации промышленного производства и управлении субъектами рынка. Эти изменения не могут не затронуть организацию финансирования производственного процесса российских фирм. В частности, важную роль в этом мы отводим развитию факторинговой и форфейтинговой форм организации финансирования промышленного производства.

Факторинг как форма организации финансирования производства заключается в покупке специализированной финансовой фирмой-фактором у предприятия прав на получение последним денежных средств от его собственных покупателей. Иными словами, факторинг можно представить как покупку факторинговой компанией задолженности покупателей

предприятию для последующего взыскания или перепродажи на финансовом рынке. Доход фирмы-фактора состоит из скидки - дисконта со стоимости покупаемого им требования предприятия к его покупателям об оплате поставленной им продукции, и процента по кредиту, который фирма-фактор может предоставлять предприятию в размере дисконта. Мы полагаем, что предпочтительной формой предоставления такого кредита является покупка факторинговой фирмой у предприятия его векселей.

Следует отметить особую привлекательность факторинговых операций для организации финансирования производства российских предприятий обрабатывающих отраслей (таких как машиностроение, легкая, пищевая промышленность, радиоэлектроника). Для фирм-факторов покупка дебиторской задолженности предприятий-клиентов, кроме дисконтного дохода, является также источником процентов по кредиту. Этот кредит фирма-фактор может предоставлять на короткий срок предприятию-клиенту для покрытия дисконта. Этот дисконт факторинговая компания удерживает со стоимости контракта, превращая ее в свой доход (комиссионные фактора). Предприятие при этом не теряет всю стоимость скидки (дисконта), так как он покрывается кредитом (в форме покупки фактором векселя предприятия). Таким образом, в рамках факторинга решается еще одна проблема, во многом препятствующая организации массового финансирования производства в перерабатывающих отраслях, как банками, так и финансовыми фирмами. Она заключается в слабости их залогового фонда и необходимости отвлекать значительные средства для его формирования. В рамках факторинга не требуется обеспечения для кредита в размере дисконта, удерживаемого фирмой-фактором со стоимости приобретаемой им дебиторской задолженности клиента. Обеспеченность этой задолженности в большей степени зависит от кредитоспособности покупателей предприятия-клиента фактора, контроль над которой является первоочередным интересом самого предприятия.

Однако в настоящее время развитие факторинга как формы организации финансирования российских предприятий сдерживается значительными рисками, которые фирмы-факторы вынуждены брать на себя при покупке задолженностей предприятий. Для преодоления сложившейся ситуации целесообразно становление факторинговых операций государства по покупке задолженности промышленных предприятий, ранее приобретенной факторинговыми компаниями. Это должно существенно повысить рынка долгов предприятий и наладить планомерную работу по недопущению образования просроченных задолженностей фирм друг перед другом и перед бюджетом. Таким образом, содействие развитию факторинга со стороны государства путем приобретения Центробанком купленных факторинговыми компаниями задолженностей предприятий способно не

только снизить рискованность таких операций, но и содействовать финансовому оздоровлению, повышению уровня кредитоспособности и инвестиционной привлекательности российских фирм.

Другой, сопряженной с факторинговой формой организации финансирования производства, является форфейтинговая. Такие организационно-финансовые взаимоотношения финансовых фирм с промышленными предприятиями можно представить как приобретение в кредит у последних обязательств покупателей их продукции, обеспеченной долговыми обязательствами – векселями.

В рамках форфейтинга финансовая компания - форфейтор приобретает у предприятия векселя его покупателей без права регресса (т.е. она устраняет возможность обратиться к нему последующим владельцам векселя за возмещением, в случае его неоплаты выдавшей его фирмой). Именно этим обусловлен низкий риск неплатежа по векселю, который принимает на себя фирма-форфейтор, покупая у предприятия вексель, обеспечивающий задолженность его поставщиков. Следует отметить, что все предыдущие владельцы векселя являются ответственными по нему в той же степени, что и фирма, выдавшая его. Таким образом, если фирма-форфейтор приобретает у предприятия векселя покупателей его продукции и в дальнейшем перепродает их, то он также становится ответственным по этому векселю в той же степени, что выдавшая его фирма и предприятие – клиент форфейтора.

Таким образом, если форфейтору придется перепродать такой вексель, он не будет одним из возможных плательщиков по нему, в случае неплатежеспособности или банкротства выдавшей его фирмы. Это существенно предопределяет более низкий процент, который фирма-форфейтор взимает с предприятия, продающего ему вексель, в качестве дисконта. Соответственно предприятие-клиент форфейтора получает стоимость продаваемого векселя в большем размере, чем при простой перепродаже векселей его покупателей, что ускоряет движение его оборотного капитала.

Следовательно, особенность форфейтинговой формы организации финансирования производства заключается в том, что вексель, приобретенный форфейтором у предприятия без права регресса, получает дополнительную надежность. А это немаловажно в условиях развивающегося российского финансового рынка. Эта надежность вытекает из того что вексель, будучи первоначально приобретенным и перепроданным в дальнейшем на финансовом рынке, получает гарантию платежа со стороны финансовой фирмы-форфейтора.

С практической точки зрения механизм форфейтинга с участием финансовых фирм и предприятий заключается в следующем. После

заключения соглашения между предприятием и финансовой компанией о форфетировании векселя и приобретения обеспеченной им задолженности своего покупателя, предприятие должно получить гарантию платежа по векселю. Такую гарантию может предоставить третья фирма или банк в виде акцепта, авалирования или ограниченной банковской гарантии. После этого фирма-форфейтор покупает вексель на безрегрессном основании. Предприятие, в свою очередь, получает сумму задолженности за поставленные им товары, указанную в векселе, за вычетом дисконта. В дальнейшем forfeitor имеет возможность перепродать данный вексель на финансовом рынке или получить его оплату от фирмы-векселедателя при наступлении срока погашения векселя. Дисконт по векселю может также быть прокредитован фирмой-форфейтором также, как и дисконт в факторинговых сделках.

Таким образом, развитие факторинга и forfeiting является не просто путем совершенствования взаимосвязей на финансовом рынке, но выступает как форма организации финансирования производственного процесса, поскольку задействует не только межфирменные связи, но и управленческие рычаги повышения кредитоспособности, улучшения финансовой дисциплины и роста конкурентоспособности российских фирм.

Т. В. Зенг

ассистент каф. «Информационные системы в экономике»
(АлтГТУ, Барнаул)

Международная практика организации превентивных мероприятий в области безопасности и охраны труда на предприятиях

Если говорить об эффекте от принимаемых мер по реализации основных направлений государственной политики в области охраны труда как со стороны органов государственной власти, местного самоуправления, объединений работодателей и профсоюзов, так и со стороны органов федерального надзора, то подразумевается рост числа аттестованных предприятий и сертифицированных рабочих мест при одновременном снижении количества несчастных случаев на производстве со смертельным исходом. Однако, в то же время наблюдается устойчивая динамика увеличения числа случаев тяжелого производственного травматизма. Исходя из причин травматизма, можно говорить о том, что большинство несчастных случаев на производстве происходят из-за влияния «человеческого фактора»

как на всю систему обеспечения безопасности труда на предприятиях и организациях, так и на ее составные части.

В международной практике вопрос устранения влияния этого фактора давно и довольно успешно решается, а учет фактора безопасного труда при принятии всех производственных решений и восприятие охраны труда как важного компонента производства стал необходимостью.

В 2000 году состоялась Лиссабонская сессия Европейского совета, которая приняла программу в области охраны труда на 2002-2006 годы, определившую в качестве стратегической цели превращение Евросоюза в самое конкурентоспособное и динамичное, основанное на знаниях общество. Ключевая роль в достижении намеченной цели отводится профессиональному обучению. Реализация такого подхода подразумевает сочетание трех элементов: образования в области охраны труда, осознания возможности возникновения рисков в любой ситуации, умения предвидеть новые риски, вызванные техническими новшествами или социальными изменениями. С 2003 года действует экспертная группа Европейского агентства по охране труда на производстве, которое активно осуществляет меры по продвижению образования в области охраны труда на национальном и общеевропейском уровнях. В последние десятилетие во многих странах Европейского союза все большее признание получает идея так называемого пожизненной учебы. Благодаря ей решаются не только вопросы безопасности труда, но и в некоторой степени продлевается трудовая жизнь значительного контингента людей пожилого возраста, что смягчает последствия ухудшающейся демографической ситуации и нехватку квалифицированных кадров в Европе. Центры обучения охране труда созданы в большинстве европейских стран. Например, они есть в Италии на основе Национального института предотвращения травматизма и безопасности на производстве, в Португалии в рамках Национальной программ обучения охране труда, в рамках предусмотренной правительственной программы по созданию чистой производственной среды в Дании.

В Германии существуют общества профессионального страхования, которые в своем составе имеют службу технического надзора. Главной задачей сотрудников такой службы является консультирование предприятий по вопросам безопасности труда и охраны здоровья. Важными их функциями являются контроль за соблюдением правил безопасности и охраны труда на предприятии, участие в разработке норм по технике безопасности, обучение правилам охраны здоровья и безопасности труда на рабочих местах, внедрение через систему образования основ профессионального страхования, консультирование изготовителей продукции по вопросам техники безопасности и эргономического

исполнения средств труда, участие в испытании оборудования с точки зрения безопасности. Через такие школы и краткосрочные курсы проходит до 400 тысяч человек в год. Предприятия, обращающие большое внимание на себестоимость своей продукции, активно и тесно сотрудничают с такими службами. Германские работодатели считают, что если своевременно планировать меры по безопасности труда, то позже не нужно будет расходовать на это дополнительные средства. Если сравнивать эту систему с существующей системой охраны и безопасности труда в России, то такие службы технического надзора очень похожи на некий видоизмененный симбиоз Гострудинспекции и комитета по труду [3].

В Великобритании на уровне государства существует Стратегический план, цель которого состоит в повышении к 2010 году культуры производства, безопасности труда и здоровья работников. Поэтому, в настоящее время усиленно решается задача повышения уровня сотрудничества и координации выработки стандартизированного подхода к сбору и получению данных о состоянии работников на производстве. По оценкам экспертов, в случае выполнения всех пунктов этого плана, показатели травматизма должны быть снижены на 20-30%, а экономическая выгода для британского общества и государства в целом составит от 8 до 20 млрд. фунтов стерлингов [2].

В Польше возникновение любого несчастного случая на производстве сопровождается анализом экономических потерь для всех вовлеченных сторон – работодателя, травмированного лица и общества. Анализ базируется на разработанной методике сбора данных и расчета потерь от производственных несчастных случаев на уровне хозяйствующего субъекта. Так, понесенные предприятием потери от несчастного случая на производстве определяются как теоретическая стоимость, которая, с одной стороны, повышает накладные расходы предприятия, а с другой – уменьшает прибыль или увеличивает убыток. Причем в методике учитываются только контролируемые потери, которые могут быть снижены благодаря проведению соответствующих профессиональных мероприятий, созданию экономических стимулов для повышения эффективности управления безопасностью и охраной труда. Как показали исследования, на польских предприятиях основную долю экономических потерь от производственного травматизма (примерно 40%) составляют потери, связанные с отсутствием работника на рабочем месте без замены. На всех предприятиях существуют скрытые резервы, позволяющие нейтрализовать потери, связанные с производственными травмами и заболеваниями. Расходы по проведению расследования несчастного случая составляют примерно 5% от общей стоимости потерь [1].

Методика предотвращения потерь при помощи внедрения на

предприятиях безопасных производительных методов работы в Финляндии («ТУТТАВА») отличается не только эффективностью, но и простотой, и относительной дешевизной. Ее главный принцип звучит как «отличный порядок способствует отличному бизнесу», или «всеу свое место». В этих простых формулировках содержится глубокий смысл и серьезная работа по установлению стандартов порядка, соответствия рабочих мест этим стандартам и контроль за соблюдением этих стандартов [4]. На практике все вышесказанное выражается в следующих постулатах:

1. когда рабочие могут легко найти надлежащие орудия труда для работы, они более охотно их используют, что позволяет делать работу быстрее, эффективнее, безопаснее;
2. когда материалы хранятся должным образом, огнетушители легко доступны, это не только уменьшает вероятность взрыва или пожара, но по возможности облегчат борьбу с огнем, а сотрудники смогут без труда покинуть помещение;
3. если избавиться от ненужных вещей, то освободятся полезные площади;
4. если инструменты, оборудование и средства индивидуальной защиты содержать в надлежащем состоянии, то они дольше сохраняться в рабочем состоянии;
5. упорядоченные условия работы благоприятно влияют на имидж компании и производят выгодное впечатление и на работающих, и на гостей.

В результате внедрения методики снижение травматизма на одной финской судовой верфи составило около 70%. Нет сомнения, что и на российских предприятиях после внедрения такой системы число случаев производственного травматизма заметно уменьшится.

В массовом сознании человечества Япония представляется страной с высочайшим уровнем механизации и автоматизации производства, что не возможно без образцовой культуры труда. Действительно, показатели производственного травматизма в стране восходящего солнца характеризуются в течении длительного времени тенденцией к снижению. Ежегодно Японская ассоциация промышленной безопасности и охраны труда (JISHA) публикует в «Ежегоднике промышленной безопасности» разбор случаев смертельного производственного травматизма. Обязательно в заключении делаются выводы о причинах, приведших к возникновению несчастных случаев, и приводятся рекомендуемые мероприятия по предупреждению аналогичных производственных несчастных случаев. А в рамках необходимости развития культуры безопасности труда как на уровне организаций, так и на уровне сознания работников действует с 1999 года Руководство по системам управления безопасностью и охраной труда [5].

Немаловажным экономическим стимулом к улучшению охраны

труда на предприятиях в Соединенных Штатах Америки являются скидки к страховым взносам компаний, полученные в результате снижения годового числа несчастных случаев на производстве. Мероприятия по охране труда, включающие оптимизацию расстановки оборудования, устранения ненужных предметов, приближение стеллажей с инструментами и деталями к конвейеру, отказ от перемещения тяжестей вручную, способны сэкономить небольшой компании (менее 1000 человек) до 50 тысяч долларов США. При норме прибыли в 5% это равнозначно увеличению продаж на 1 млн долларов [6].

Полностью переносить опыт зарубежных стран по уменьшению влияния человеческого фактора на производство в российских условиях хозяйствования не имеет смысла, но некоторые концептуальные положения являются достаточно экономически привлекательными и доступными. Как, например, финская методика, направлена как раз на недопущение несчастных случаев на производстве по причине халатности. А расчет работодателем своих потерь при возникновении несчастного случая на производстве и сравнительный анализ с затратами на охрану труда возможно заставит многих сделать выбор в пользу безопасного производства и недопущения травматических ситуаций.

Нужно отметить, что среди изученных зарубежных методик по созданию безопасного производства, которая бы содержала модель расчета экономического эффекта от проводимой гуманизации труда, предотвращения возможных происшествий для государства и общества, а также стоимости одного товаропроизводителя нет.

В условиях рыночных отношений именно экономический фактор играет главную роль во всех сферах деятельности, и любой руководитель отдаст предпочтение наиболее экономически выгодному вложению собственных средств. На сегодняшний момент пока ничего не может быть действенней экономического воздействия («наказание рублем») на лиц, допустивших происшествие на производстве.

Литература

- Кузнецов Г. В Европе ищут идеалы // Охрана труда и социальное страхование. - №5, 2003. С.37-41..
- Кузнецов Г. Великобритания: настойчивость - залог успеха // Охрана труда и социальное страхование. - №1, 2003. С.42-47.
- Международный опыт. Профилактика производственного травматизма в Германии // Справочник специалиста по охране труда. - №2, 2002.-С. 95-97.
- Международный опыт. Финляндия: «ГУТТАВА» - безопасные и

- производительные методы работы // Справочник специалиста по охране труда. - №3, 2002.-С.66-67.
- Международный опыт. Япония: почему травмируются работники // Справочник специалиста по охране труда. - №6, 2002.-С. 81-84.
- США: с охраной труда все в порядке там, где умеют считать деньги // Охрана труда и социальное страхование. - №4, 2003.-С.52.

Т. А. Иванова
преподаватель

Взаимосвязь системы мотивации и травматизма на горных предприятиях

Современная организация труда в рыночных условиях требует коренного пересмотра и модернизации существующей системы мотивации труда на предприятиях, которая выступает важным фактором для совершенствования социально - трудовых отношений и системного удовлетворения потребностей рабочих. В настоящее время принципиальное значение и роль в повышении эффективности производства имеет не только материальное стимулирование труда работников, сколько обеспечение системного подхода к процессу мотивации, что объективно предполагает разработку концепции мотивации труда, на основе учета и удовлетворения всей системы потребностей работников.

Для развития предприятия основной составляющей является продуктивная работа персонала. Сложившиеся методы мотивации персонала, используемые на предприятиях ориентированы на удовлетворение отдельных видов потребностей, что не позволяет получить социального и экономического эффекта, обеспечить развитие работников.

Актуальность данной темы возрастает в современных условиях, так как политика, проводимая на предприятиях, его функционирование и развитие подчиняется в основном зарубежным принципам и теориям мотивации персонала.

Различные теории мотивации, раскрывающие причины трудового поведения работника предложены рядом российских и зарубежных ученых.

Наиболее известны теории мотивации «Икс» и «Игрек» Дугласа МакГрегора; теория потребностей А.Маслоу; теория мотивации «ERG» К.Альдерфера, описывающих стимулы и потребности человека. Труды таких ученых как Г.В.Дворецкой, А.А.Дикаревой, А.В.Дорина и др. посвящены

различным аспектам стимулирования труда, раскрывающим внутреннее мотивационное содержание и внешние стимулирующие причины поведения.

Однако, несмотря на важность и значимость результатов их исследований, проблема системной мотивации остается слабо развитой.

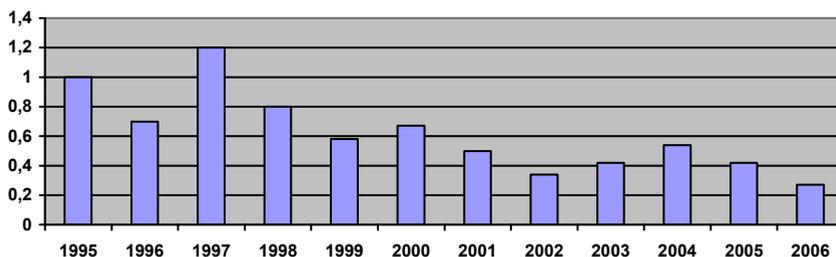
Особенность формирования системы мотивации работников связана с родом деятельности. Условия, в которых осуществляется деятельность, вносят свои поправки в систему мотивации. Для рабочих одним из доминирующих принципов становится не только материальное стимулирование, но и благоприятные условия труда, высокий уровень безопасности труда, т.е. удовлетворение системы его потребностей.

Так, безопасность производственной среды стала глобальной проблемой современности. Промышленные аварии - явление не новое, однако их масштабы и последствия беспрецедентны. Катастрофы, аварии, несчастные случаи влекут за собой огромные человеческие потери, снижение производительности, мотивации к труду.

За последние годы в России число аварий по сравнению с 90 – ми годами сократилось. Если с начала 95 – х гг. в расчете на 1 млн т. добычи травматизм со смертельным исходом в целом по отрасли составил 1 человек, то к 2006 г. он составил 0,27 человек на 1 млн т. (Диаграмма 1)

Но даже этот показатель является серьезной причиной снижения мотивации работников и повышение потребности в собственной безопасности.

Диаграмма 1 – Коэффициент частоты травматизма со смертельным исходом, случаев на 1 млн. т. добычи угля в угольной промышленности

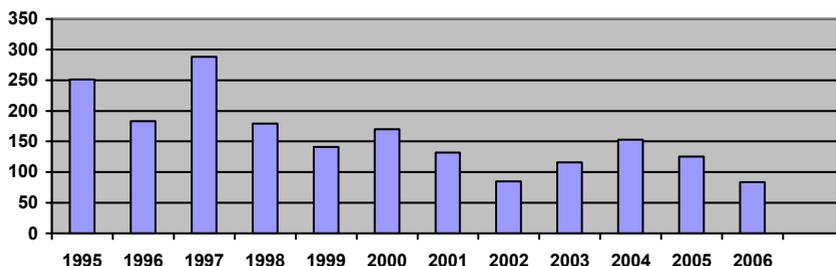


По оценкам зарубежных исследований, 29% всех несчастных случаев и происшествий на производстве так или иначе связаны с несовершенством средств и орудий труда, плохой организацией производственных процессов и оснащением рабочих мест [2].

Анализ динамики травматизма позволяет говорить о том, что в настоящее время ведется активная работа по решению проблем

безопасности работников на производстве. В 2006 г. произошла 21 категорированная авария (на 2 аварии, или на 9% меньше по сравнению с 2005 г. и на 30% меньше чем в 90 – х гг.) и 84 случая со смертельным травмами (на 41 случай, или на 33%, меньше, чем годом ранее и на 63%, меньше по сравнению с 90 – ми гг) (Диаграмма 2).

Диаграмма 2 – Динамика травматизма со смертельным исходом, количество случаев



Анализ динамики травматизма со смертельным исходом позволяет утверждать, что несовершенство организации социальной сферы: социальные гарантии, безопасность труда, организация рабочего места и т.д. негативным образом влияют на систему мотивации работников.

Принимаемые меры профилактической направленности позволили несколько снизить и стабилизировать показатели общего травматизма на производстве в целом по России, однако они в 2 - 2,5 раза превышают соответствующий эквивалент в США и странах Евросоюза. Этот факт не может не беспокоить общественность страны и специалистов охраны труда [2].

Принятый 30 июня 2006 г. федеральный закон № 90-ФЗ внес существенные поправки в Трудовой кодекс Российской Федерации, более тридцати статей которого обязывают работодателей принимать меры, обеспечивающие безопасность труда работников и информировать их о существующем риске повреждения здоровья на рабочих местах. Работник имеет право получать достоверную информацию о существующем риске повреждения здоровья, а также отказаться от выполнения работ в случае возникновения опасности для жизни и здоровья [1].

Литература

1. О некоторых вопросах оценки профессиональных рисков на производстве. А. М. Елин [«Безопасность и охрана труда» №2, 2007.](#)
2. Итоги работы угольной промышленности России за 2006 год. Журнал «Уголь» №3, 2007.

А. С. Кадырова

Доцент каф. математического моделирования
и компьютерных технологий
(Восточно-Казахстанский государственный университет,
Усть-Каменогорск, Казахстан)

Роль компьютерных технологий в современной системе образования

Мы живем в технологическом обществе, в котором информация, ее постоянно обновляющиеся ресурсы играют основополагающую роль в развитии наукоемких производств, высокоэффективных технологий, культуры их эксплуатации и воспроизводства.

Как отмечает Е.Н. Пасхин, в мире наблюдается процесс поляризации государств по уровню их технологического развития [1]. Необходимо формировать у поколения способность к самостоятельному критическому мышлению. Только через систему образования можно воспитывать в людях умение самостоятельно мыслить. Целевая направленность интеллектуального развития, формирование критического мышления относиться к системе образования в целом. Компьютеры, телевидение, кино – средства реализации человеческой мысли. В руках педагогов мощное средство для просвещения людей, для преодоления взаимонепонимания.

Определим признаки критического мышления - стремление к планированию умственной деятельности, гибкость, позитивный настрой на все новое, настойчивость, последовательность к достижению цели, готовность к самокоррекции.

Современная система образования должна быть построена на предоставлении учащимся возможности размышлять, сопоставлять разные позиции, формулировать и аргументировать собственную точку зрения, опираясь на знание фактов, законов, закономерностей науки, на собственные суждения, свой и чужой опыт [2]. Если мы говорим о необходимости

формирования критического мышления, то речь идет о дифференциации и индивидуализации обучения.

Огромная роль в реализации данного подхода играют технологии обучения, организующие деятельность обучаемых для достижения желаемого результата. Педагогическая технология, под которым мы понимаем процессуально прописанные методы обучения, является компонентом системы обучения.

В нашей практике на протяжении последних 10 лет шла интенсивная работа по апробации и адаптации известных в мировой практике педагогических технологий, которые позволили создать определенную дидактическую систему в дистанционном обучении.

Электронный учебник – центральный компонент средств обучения в этой системе, это более гибкое средство, чем традиционный учебник, строящийся по модульному принципу. Каждый модуль имеет законченную структуру и может использоваться автономно.

Успешность обучения по электронному учебнику зависит от организации учебного материала, от постановки цели, организации учебной деятельности.

Способ постановки целей в педагогических технологиях согласно В.П. Беспалько, М.В. Кларину, Н.Ф. Талызиной [3, 4, 5], состоит в том, что цели обучения формулируются через результаты учебных действий учащегося, которые любой может опознать. Цели упорядочивают, разъясняют учащимся, делают ясными для понимания. Выражение цели через результат деятельности поддается объективной оценке.

При отборе содержания электронного учебника, являющего средством педагогической технологии, необходимо выделить цели курса на основе учебной программы, затем провести конкретизацию текущих целей повседневной учебной деятельности. После внутри каждого раздела выделяются новые элементы содержания, определяются соответствующие им интеллектуальные операции, необходимые для этого уровня. О достижении цели судят по внешнему проявлению - по внешне выраженной деятельности обучаемого (ответу, решению задачи).

Поскольку, цель полно описана по внешним признакам, то, по мнению В.П. Беспалько, М.В. Кларина, Н.Ф. Талызиной, нельзя достоверно судить о внутренних сдвигах, происходящих в сознании учащихся. Н.Ф. Талызина, М.В. Кларин предлагают для достижения четких целей опираться на теорию поэтапного формирования умственных действий, которая обращается к подающимся идентификации действиям, происходящим во внутреннем плане.

Отбор содержания электронного учебника по педагогике определялся результатом анализа места данной дисциплины в подготовке

специалиста, определенной в государственном стандарте общепрофессиональных дисциплин, построенной на квалификационной характеристике учителя. Объем знаний, который должен быть усвоен студентом при изучении курса, отражен в целях обучения, описанный в пояснительной записке и подведенный к требованиям общества.

Второй этап отбора содержания электронного курса связан с упорядочением подлежащего изучению материала, представленного в свернутом виде в виде схем, закодированной в понятиях и терминах, и определяющего содержание учебно-познавательной деятельности учащихся. Первый раздел программы "Общие основы педагогики" имеет теоретико-методологический характер. Усиление методологической подготовки, по мнению авторов, позволяет ориентировать студента на теоретическое применение знаний в реальной практике, готовя его к исследовательской работе в области педагогики.

В его темах раскрывается назначение педагогики в обществе и роль в решении проблем формирования личности. Учебный материал второго раздела "Дидактика" электронного курса построен в виде иерархической схемы, которая состоит из взаимосвязанных понятий «сущность процесса обучения», «процесс», «содержание» и «принципы», «психологическая характеристика процесса усвоения знаний и способа деятельности», «закономерности» и «противоречия», «педагогические функции процесса обучения», «характеристика компонентов процесса обучения». Особое внимание уделено теории поэтапного формирования умственных действий. Понятие «Содержательный компонент процесса» через гиперссылку раскрывается новой интерактивной схемой из понятия «образование», «источники содержания образования», «структурные компоненты», «виды образования», «перспективы развития содержания образования», «критерий отбора содержания образования», «государственные документы, определяющие содержание образования». Понятие «Операционно-деятельностный компонент» как гиперссылка имеет переход на третью интерактивную схему из понятий «методы обучения», «психологический строй метода», «классификации методов обучения: традиционные и авторские», «выбор методов обучения», «методология понятия метод обучения».

В третьем разделе "Теория воспитания" электронного учебника схемы взаимосвязывают понятия «основы воспитания», «его сущность», «принципы», «содержание», «формы и методы организации». Особое внимание принадлежит идее единства обучения и воспитания, раскрытию критериев и условий эффективности различных форм и методов обучения

В четвертом разделе "Школоведение" с помощью схем раскрываются основы управления современной школы.

На схемах наглядно показана взаимосвязь и зависимость понятий, определение или объяснение которых можно прочесть на экране дисплея, нажимая мышкой на гиперссылках. Все иерархические схемы содержат в себя еще схемы, переход к которым также возможен по гиперссылкам. Всего в четырех модулях 14 иерархических схем. В каждом модуле материал имеет целевое, содержательное, операционное и оценочно-результативное направление.

Третий этап отбора содержания курса педагогики мы связываем с систематизацией и классификацией учебного материала и конструирования учебного предмета педагогики.

Отбор учебного материала электронного учебника осуществлялся коллективом авторов из изданных в ведущих вузах, официально принятых учебных пособий, и отличался повышенным проявлением субъективных факторов, ведущих к нежелательным последствиям: чрезмерному усложнению или, наоборот, упрощению материала. Процесс отбора учебного материала, его дозировки, классификации и систематизации опирается, как правило, на индивидуальную интуицию, опыт и квалификацию авторов.

В модуль «Сущность процесса обучения» включен блок "Оценочно-результативного компонента процесса обучения" напоминающим студентам о значении оценки результата в структуре любой деятельности. Здесь уместно заметить, что в реальной практике учитель считает своим результатом формальный итог: выученную тему, сделанную контрольную работу. Происходит путаница в понимании результата какой-либо деятельности, в которую был включен ученик, и личностных изменений как результат процесса обучения. Двойственный характер продукта вскрывает необъективность отметки, а также истоки формализма. На примерах из истории педагогики показано, что отметка существовала не всегда, способы оценивания успехов и продвижения в учебе были различными. С опорой на конкретные примеры демонстрируется стимулирующая, диагностическая, ориентировочная, воспитывающая, управляющая, контролирующая и другие функции отметки. Есть возможность ознакомиться с формами учета, контроля, оценки в опыте педагогов-мастеров из электронной рестоматии. Например, представлен социальный портрет отметки в работе Ш.А. Амонашвили "Обучение. Оценка. Отметка". В силу насыщенности изложение тем носит обзорный характер.

По другим темам в хрестоматию включены интересные авторские находки В.А. Сухомлинского, Е.Н. Ильина, Ш.А. Амонашвили, Т.И. Гончаровой, В.Ф. Шаталова, И.П. Волкова и даются рекомендации по изучению дополнительной литературы.

Включение видеоклипов к материалам разделов привели к

увеличению объема в байтах электронного учебника. Однако те привлекают внимание обучаемого сменой фотоиллюстраций, сопровождаемой лекцией диктора.

Работа с упражнениями практикума из электронного учебника не оценивается, на все вопросы можно подсмотреть подсказку. Источником для упражнений послужили задачки по педагогике (Засобина Г.А. и др. Практикум по педагогике./Г.А. Засобина, С.Л. Кабыльницкая, Н.В. Савин; под ред. Н.В. Савина. – М.:Просвещение, 1986.; Додон Л.Л. Задания по педагогике. – М.: Просвещение, 1968.; Моделирование педагогических ситуаций. / Под ред. Ю.Н. Кулюткина, Г.С. Сухобской. – М.: Педагогика, 1981; Яковлев Н.М., Сохор А.М. Методика и техника урока в школе. – М.: Просвещение, 1985).

Для успешной организации учебной деятельности в электронном учебнике при выполнении письменных упражнений, дидактических и ролевых игр, теста выставляются баллы, которые не оцениваются.

Усвоение материала электронного учебника организовано в предметной деятельности, которая направлена осмысление и понимание опыта воспитания, обучения, управления этими процессами, формирования личности путем прочтения текста, выполнения разных упражнений с обратной связью. Учебный материал построен таким образом, чтобы преподаватель вместе со студентами мог использовать операции синтеза (рассмотреть иерархическую схему модуля), обобщения (выделение текстового блока, упражнения с обратной связью, гносеологическое объяснение процесса обучения), анализа (просмотреть схемы), сравнения (просмотр таблиц), абстрагирования (методологическое обоснование какого-либо явления), указания (выделение текста, фотоиллюстрация, анимация).

Опытно-экспериментальной апробации созданных учебников - четвертый этап отбора содержания. Отбор учебного материала проходит на исследовательской стадии этой работы, когда соответствующие коррективы могут быть внесены без всякого риска для реального учебного процесса. Общие требования к содержанию учебников [6] в полной мере относятся к электронному учебнику по "Педагогике", при этом обязательными являются научность, доступность, краткость, точность, ясность изложения, совершенство методического аппарата. Конкретизация этих требований учитывает особенности предмета:

Литература

1. Пасхин Е.Н. Информатизация образования в стратегиях устойчивого развития. – М., 1999.
2. Теория и методика дистанционного обучения /Под ред Полат Е.С.,

- М.Ю. Бухаркина , М.В. Моисеева – М. Изд. Центр «Академия», 2004. – С.35.
3. Беспалько В.П. Слагаемые педагогической технологии. - М.: Педагогика, 1989. - 192 с.
4. Кларин М.В. Педагогическая технология в учебном процессе. Анализ зарубежного опыта. - М.: Знание, 1989. - 75 с.
5. Талызина Н.Ф. Управление процессом усвоения знаний. - М., 1975. - 343 с.
6. Дидактические требования к разработке и экспертизе программ, учебников и элементов УМК. - Алматы, 1998.- 52 с.

Т. Т. Касаев

аспирант кафедры общей экономической теории

В. А. Семенихина

к.э.н., профессор

зав. кафедрой общей экономической теории

(Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), Новосибирск)

СЛУЖБЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Стратегической задачей для многих инновационно ориентированных государств на современном этапе является создание высокотехнологичного производства, разработка и освоение наукоемких и информационных технологий, приоритетное использование человеческого капитала как основы формирования инновационной экономики. В связи с этим инновационная деятельность должна находиться в центре внимания в равной степени, как государства, так и каждого предприятия.

В то же время при практическом осуществлении инновационной деятельности на предприятиях возникает множество экономико-правовых и организационных проблем, требующих системного анализа для наиболее эффективного и оперативного их решения. Среди этих проблем следует выделить правовые и экономические аспекты формирования рыночных отношений в сфере коммерческой реализации объектов интеллектуальной собственности, от которых непосредственно зависит возможность достижения положительных результатов инновационной деятельности.

По различным оценкам, в России используется от 8 до 10%

инновационных идей и проектов, в Японии – 95%, в США – 62%. Четкая выработка механизма закрепления прав на интеллектуальную собственность (ИС) для последующей коммерциализации, ее объектов особенно важна при формировании национальной инновационной системы [2, с. 66].

Интеллектуальная собственность – это возникающие в силу прямого установления закона либо удостоверенные государством исключительные права на новые технические решения и другие результаты интеллектуальной деятельности, а также приравненные к ним средства индивидуализации участников рынка, товаров, работ, услуг. Благодаря наличию исключительных прав интеллектуальный продукт для его владельца приобретает особую экономическую значимость и становится эффективным инструментом регулирования рыночных отношений, формирование корпоративных связей, ведения конкурентной борьбы.

Переход к рыночной экономике не только внес существенные новации в содержание хозяйственных отношений, но и породил ряд производственных и гражданско-правовых отношений, которые до этого в практике хозяйствования отсутствовали. В настоящее время объекты интеллектуальной собственности (ОИС) – это важный актив хозяйственной деятельности, который обеспечивает устойчивые позиции предприятия на рынке, как на внутреннем, так и внешнем. Указанные объекты могут вноситься в качестве вклада в уставный фонд, создаваться самой организацией для использования в своем производстве или научных исследованиях, вноситься в качестве вклада в совместную деятельность и др.

Емким словом «коммерциализация» опосредуется ряд взаимосвязанных проблем, к основным из которых можно отнести:

- проблему распределения прав на ОИС (между работником и нанимателем; между организацией-исполнителем и организацией-заказчиком; на результаты совместных научно-технических разработок);
- проблему выбора оптимальной формы охраны результата интеллектуальной деятельности и оформления исключительных прав;
- проблему определения наиболее эффективной формы коммерческого использования ОИС;
- финансово-экономические проблемы коммерческого использования интеллектуальной собственности и ее бухгалтерского учета (постановка на бухгалтерский учет, оценка стоимости, налогообложение и др.) [3].

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что коммерциализацией НИОКР должны заниматься специалисты в области передачи технологий, работающей в специально образованных для этих целей структурах. В большинстве зарубежных университетов действуют офисы по лицензированию и трансферу технологий – специализированные отделы по передаче технологий: Technology Licensing Offices – TLO,

Technology Transfer Offices – (ТТО), как их называют в США, или отделы по связи с промышленностью: Industrial Liaison Offices – ILO, как их называют в Великобритании. Они выполняют функции по: предоставлению необходимой информации преподавателям и научным работникам, администрации университета, компаниям и др.; анализу содержания и хода выполнения договоров о проведении научных исследований на предмет коммерческой значимости и охраноспособности полученных результатов; рекламе отдельных разработок, университета и его возможностей; проведению переговоров по вопросам стратегии и тактики использования интеллектуальной собственности и коммерческой тайны и др.

Отделы по передачи технологий следует рассматривать, как неотъемлемые составляющие национальной инновационной системы, взаимодействующие с другими субъектами инфраструктуры – с фирмами, выполняющими функции технологических брокеров, инкубаторами для «выращивания» и развития перспективных малых и средних предприятий, с инновационными подразделениями промышленных компаний. Экономическая выгода от деятельности этих отделов заключается не столько в получении больших роялти, сколько в том, что в ходе коммерциализации создаются новые малые и средние предприятия, высокооплачиваемые рабочие места для квалифицированных сотрудников, а также растут налоговые поступления в бюджет [2, с. 73].

Как показывает зарубежный опыт, в распределении доходов от реализации ИС выделяются два подхода: ведомства, финансирующие науку, устанавливают фиксированные нормы распределения роялти для государственных НИИ и университетов; вышестоящие организации разрабатывают «рамочные» правила, а нижестоящие сами определяют конкретные пропорции и суммы платежей. Страны, в которых в настоящее время происходит реформирование законодательства в области ИС, больше склоняются ко второму подходу, по сколько организациям требуется определенная автономия и гибкость для того, чтобы наиболее эффективно отвечать на запросы промышленности и собственных исследователей.

Основными принципами стимулирования интереса частного сектора к процессу коммерциализации изобретений являются правовая определенность при установлении прав собственности на ОИС, сформированных за счет федеральных средств, а так же передача прав распоряжения ОИС с государственного на локальный (институциональный) уровень управления. И для России главными подходами к разработке механизма введения в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и ОИС, созданных за счет государственного бюджета, должны стать эти принципы.

Использование отдельных элементов зарубежного опыта в области

организации исследовательского процесса, в частности, апробация практики соглашений о проведении совместных исследований между государственными организациями и промышленными фирмами или малым бизнесом, вполне приемлемо для России. При этом необходимо выполнять условия передачи прав на ОИС организациям-разработчикам, промышленным фирмам и учреждениям малого бизнеса. В связи с этим становится особенно актуальны разработка и принятие специального законодательства о государственных научных фондах [2, С. 76].

Значительные препятствия на пути коммерциализации разработок создает недооценка российскими учеными и инженерами роли инновационного менеджмента. Еще одна причина кроется в том, что, как правило, коммерциализацией научных разработок занимаются те же специалисты, которые их разрабатывают. В действительности же опыт коммерциализации в развитых странах показывает, что ученый, конструктор, технолог не обязаны быть хорошими организаторами и руководителями, причем в сфере, существенно отличающейся от научной. Поэтому для того чтобы максимально эффективно использовать потенциал российских разработчиков и получить рыночный продукт, необходимо организовать работы по коммерциализации научных разработок на профессиональном уровне.

Таким образом, повышение эффективности управления интеллектуальным капиталом посредством совместных усилий всех участников рынка интеллектуальной собственности будет способствовать интенсивному освоению инновационных механизмов развития экономики и позволит обеспечить получение реальных конкурентных преимуществ от инновационной деятельности.

Литература

1. Бекетов Н.В. Служба коммерциализации объектов интеллектуальной собственности/ Н.В. Бекетов // ЭКО. – 2004. – №11. – С. 108-122.
2. Дежина И., Леонов И. Экономико-правовое обеспечение коммерциализации интеллектуальной собственности в России / И. Дежина, И. Леонов // Вопросы экономики. – 2003. - №10. – С. 66-76.
3. Иванова Е.В. Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности в Республике Беларусь: состояние, проблемы и возможные пути их решения/ Е.В. Иванова // <http://www.belisa.org.by>

А. С. Книга
к. э. н., доцент кафедры ФМ
К. Н. Сухоруков
студент гр. ФК-31
(АлтГТУ, г. Барнаул)

Разделение функций продаж и андеррайтинга в страховой компании как фактор повышения эффективности ее деятельности

В современных условиях жесткой конкуренции при реализации страховых услуг велика роль качества обслуживания страхователей, в том числе немаловажным моментом является скорость их обслуживания. Зачастую, чтобы ускорить получение страховой премии, подразделения страховых организаций, осуществляющие реализацию страховых продуктов, ограничиваются просмотром заполненной клиентом анкеты и заполнением страхового полиса или подготовкой договора, не оценив объект страхования и среду его окружения. При этом детали, отражающие уровень риска, присущего данному объекту страхования, и оказывающие существенное влияние на вероятность наступления страхового случая, не принимаются во внимание. В результате растет убыточность страхового портфеля.

Международная страховая практика в целях избежания подобных «пренебрежений», предусмотрела необходимость проведения определенной работы, предшествующей заключению договора страхования. Эта работа и ее результат носят название «андеррайтинг». Андеррайтинг является ключевым звеном, лежащим в основе всей системы страховых отношений. Именно от правильного выполнения этой функции зависит успешное проведение страховых операций и финансовый результат по страхованию [4].

В российской страховой практике пока не сложилось общепринятого определения страхового андеррайтинга. Дословно «underwriting» переводится с английского, как «подписание под» чем либо, под какими-либо условиями и в этом смысле андеррайтер является лицом «нижеподписавшимся» под договором страхования. В том числе благодаря этому зачастую термин «начисленная премия» используется в его западном понимании как «подписанная премия» [2].

По нашему мнению, наиболее точно отражает суть понятия андеррайтинга следующее определение:

Андеррайтинг – это комплекс меропрятий (процедур) по принятию на страхование (перестрахование) рисков по заявленному объекту на основе

оценки рисков, присущих данному объекту с целью формирования страхового покрытия, условий договоров страхования и страхового тарифа, обеспечивающих заданные значения убыточности по виду страхования и страховому портфелю в целом.

Тогда андеррайтер – это специалист в области оценки рисков, имеющий полномочия принимать на страхование (перестрахование) или отклонять предложенные объекты страхования (риски), определять тарифные ставки и конкретные условия договора страхования этих объектов (рисков) исходя из норм страхового права и планируемых финансовых результатов [1].

Цель андеррайтинга – отбор рисков для формирования сбалансированного и рентабельного страхового портфеля по виду страхования и в целом посредством приема на страхование объектов определенного рода и уклонения от приема на страхование других объектов. Андеррайтер (в пределах своих полномочий) или страховщик вправе отказать в приеме на страхование наиболее рискованных объектов, когда вероятность страховой выплаты и возможная величина убытка настолько велики, что уже не могут рассматриваться как случайное событие [3].

Поскольку страховая компания является коммерческой структурой, ее основной задачей является получение прибыли, размер которой главным образом зависит от двух факторов: объема продаж и величины страховых выплат. Очевидно, что их влияние на финансовый результат разнонаправлено. Более того, неконтролируемое увеличение количества заключенных договоров (а значит и полученной премии) при прочих равных условиях, как правило, сопровождается принятием на страхование объектов с более высоким уровнем риска, что естественно, увеличит уровень выплат, при этом объем прибыли может даже сократиться. Следовательно, для страховой компании желательным является лишь такое увеличение собранных премий, которое соответствует требуемому качеству страхового портфеля с заданным уровнем убыточности.

Обычно в страховой компании продавец осуществляет не только реализацию страховых продуктов, но и непосредственно связанные с этим процессом функции андеррайтинга, составления договора, его оформления и т. д. То есть продавец обслуживает сам себя. Возможно, принцип самообслуживания и оправдывает свое предназначение, но только тогда, когда поток клиентов незначителен. В условиях же реализации страховых услуг широкому кругу клиентов и многообразия страховых продуктов эффективность такого подхода снижается вследствие загруженности и распыленности усилий сотрудников продающих подразделений на различные виды работ.

В рамках традиционной страховой компании проблема решается

экстенсивным путем - увеличением количества сотрудников продающих подразделений. Однако не всегда количественные преобразования ведут к желаемому качеству, так как продавец подсознательно всегда будет относиться к оформлению договора, его экспертизе и т. д. как к вспомогательной (обременяющей) для него функции, замедляющей поиск новых клиентов. Восприятие продавцом андеррайтинга и процесса подготовки и оформления страхования как «общественной нагрузки» не позволяет ему относиться к этим важным функциям с полной ответственностью [4].

В процессе продаж возникает объективное противоречие, которое заключается в следующем. Поскольку главным критерием деятельности продающих подразделений являются объемы продаж, то они заинтересованы в реализации страховой услуги «любой ценой». Интересы же компании состоят в том, чтобы осуществить продажу рентабельно, т. е. без убытков. Кроме того, продавцы по своему психологическому складу, коммуникативности значительно отличаются от аналитиков-андеррайтеров. Продажи и анализ - по сути, разные виды деятельности, так как в основе продаж больше лежат эмоциональные и интуитивные факторы, тогда как в основе аналитической деятельности - логика и рационализм [5].

Таким образом, сосредотачивать в одних руках и продажи, и андеррайтинг не совсем разумно, более того, экономически небезопасно. Поэтому необходимо осуществить передачу части функций андеррайтинга специализированному подразделению с профессиональными аналитическими сотрудниками – центру андеррайтинга, которое должно стать тем препятствием, которое не позволит продавцу осуществить продажи любой ценой, обеспечивая расширение портфеля по своему виду. При этом следует учесть, что процесс андеррайтинга может осуществляться в двух основных формах:

– индивидуальный андеррайтинг – для сложных объектов (большие имущественные комплексы, уникальные объекты) и объектов массовых видов страхования, имеющих отклонения по своим характеристикам и рискам от критериев стандартности, который представляет собой комплекс мероприятий по принятию на страхование рисков по заявленному объекту на основе изучения и оценки его индивидуальных особенностей и рисков с целью формирования условий страхования, объема страхового покрытия и тарифа для обеспечения заданных значений убыточности по виду страхования.

– стандартный андеррайтинг – для массовых видов страхования в рамках стандартных страховых продуктов, который представляет собой комплекс мероприятий по принятию на страхование рисков по заявленному объекту путем оценки их соответствия установленным критериям

стандартности, определения условий страхования, объема страхового покрытия и тарифа из числа заранее установленных вариантов. Иначе говоря, это тот базовый объем действий по андеррайтингу, который проводится в типичных случаях.

Критериями «стандартности» (то есть отбора случаев, когда возможно применение стандартного андеррайтинга) выступает ограниченный набор показателей по объекту страхования (виды и состояние объектов, перечень и соблюдение мер безопасности) и условиям страхового покрытия (набор рисков и страховых случаев, исключения из покрытия, базовые тарифы поправочные коэффициенты к ним, франшизы). Эти параметры указываются в страховом продукте, тарифном руководстве, условиях заключения договора, условиях продаж и иных инструктивных материалах.

Таким образом, стандартный андеррайтинг является детально регламентированным чисто механическим процессом проверки стандартности объекта и условий страхования и поэтому должен остаться в компетенции продающих подразделений. Напротив, индивидуальный андеррайтинг как более сложный аналитический процесс, требующий профессионального суждения, необходимо отнести в ведение центра андеррайтинга. Кроме того, очевидно, что и основы для стандартного андеррайтинга также должны закладываться профессиональными андеррайтерами, которые разрабатывают политику и инструкции по андеррайтингу и обучают продавцов использованию данных материалов в своей деятельности [6].

В результате описанных преобразований сложная аналитическая работа от множества продавцов переходит к гораздо меньшему числу андеррайтеров. Это позволит им на основе накопленного опыта и профессионализма принимать более точные решения, что естественно, повлечет за собой качественно сформированный страховой портфель, наиболее близкие к прогнозируемым уровни убыточности, обосновано рассчитанные и применяемые страховые тарифы. Оперативный анализ страхового портфеля, проводимый андеррайтерами, даст основания для мгновенной реакции на изменения рыночной конъюнктуры путем корректировки условий страхования, что повысит эффективность управления страховым портфелем.

Продающие подразделения в такой системе получают возможность сосредоточиться исключительно на реализации страховых продуктов клиентам компании по разработанному алгоритму действий в рамках стандартного андеррайтинга. Вследствие уменьшения андеррайтерских функций, у продавцов повышается специализация в своей деятельности, а значит, сокращается время на обслуживание клиентов и увеличивается объем продаж.

Следует отметить, что в последние годы у страховых компаний появляется осознание данной проблемы, в результате чего у них происходит создание служб андеррайтинга по описанным выше принципам. Примерами могут служить такие компании как группа «Росгосстрах», «Ингосстрах», «Согласие», «ВСК» и др. Однако множество мелких, средних и даже крупных компаний еще используют организационные структуры, основанные на линейно-функциональной модели, сочетающие функции продаж и андеррайтинга в одном отделе, что, безусловно, тормозит их развитие. Кроме того, системы андеррайтинга и перечисленных выше крупнейших федеральных страховщиков также далеки от идеала. Так во многих крупных филиалах данных компаний отсутствуют профессиональные андеррайтеры, что обуславливает необходимость продавцов согласовывать все нестандартные договоры с центральным офисом, а это естественно, увеличивает время обслуживания клиентов и приводит к потере эффекта от разделения продаж и андеррайтинга. Следовательно, для решения данной проблемы необходимо провести децентрализацию андеррайтинговых функций с созданием в крупных филиалах отделов андеррайтинга и соответственно с освобождением продавцов от осуществления несвойственных им операций.

Подводя итог вышесказанному, можно заключить, что андеррайтингу как одному из ключевых бизнес-процессов страховой компании, позволяющему регулировать убыточность страхового портфеля на «на входе», то есть на этапе селекции рисков, следует уделять повышенное внимание, и при необходимости осуществить перераспределение функций, в рамках которого должно быть произведено разделение продаж и андеррайтинга и создание в организационной структуре страховой компании специализированного подразделения, осуществляющего андеррайтерские функции. Это будет способствовать формированию сбалансированного и рентабельного страхового портфеля, что приобретает особую значимость в свете возрастающей убыточности на российском страховом рынке.

Литература

1. Архипов А. О страховом андеррайтинге // Финансы.- 2005.- № 8.-С. 51-56
2. Страхование. Современный курс: Учебник / А.П. Архипов, И.Б. Гомеля, Д.С. Туленты. Под общ. ред. Е.В. Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 416 с.
3. Архипов А. Андеррайтинг – ключ к финансовой стабильности страховщика. Адрес с экрана: www.ininfo.ru

4. Копов А. Без права на ошибку. Адрес с экрана: www.theeurasia.kz
5. Николенко Н. Строим бизнес, ориентированный на клиента. Адрес с экрана: www.zhuk.net
6. Николенко Н. Андеррайтинг – ключевой бизнес-процесс страховой компании. Адрес с экрана: www.insur-info.ru

В. А. Козлов
аспирант
(СПбГПУ, Санкт-Петербург)

Процессный подход при принятии управленческих решений: выбор методологии описания бизнес-процессов

Современные руководители, менеджеры всех уровней управления предприятия каждый день сталкиваются с проблемой принятия тех или иных управленческих решений на предприятии. Решения принимаются во всех сферах управления деятельностью предприятия, а также на всех этапах жизненного цикла продукта, начиная от идеи его создания до выведения товара с рынка. Деятельность менеджмента предприятия и заключается в том, чтобы принимать решения, или оперативные, связанные с тактическими шагами, или стратегические – определяющие выбор дальнейшего пути развития организации. Для того, чтобы менеджер при принятии решении опирался на рациональные знания, а не на случайные факторы, существует процедура принятия рационального управленческого решения. Данная процедура состоит из шести этапов:

- Диагностика проблемы.
- Сбор и селекция информации.
- Формулировка ограничений и критериев для принятия решения.
- Выявление альтернатив.
- Оценка альтернатив.
- Выбор альтернативы.

Так как процесс принятия управленческого решения в большинстве случаев происходит в условиях нехватки времени, постоянно меняющихся условиях внешней среды, то руководители зачастую принимают решения без использования процедуры принятия рационального управленческого решения, так как разработанных и эффективных моделей принятия решений на большинстве современных промышленных предприятий не существует. Поэтому решения, как правило, принимаются без приемлемой

идентификации и оценки проблемы на основе личностных предпочтениях и видении руководителя, а поэтому эффективность таких решений уменьшается, а потенциал предприятия падает.

Поэтому важно построить понятные и эффективные модели принятия решений, использующие процедуру рационального принятия управленческого решения, которые помогут руководителям идентифицировать проблему, оценить ситуацию и принять максимально удовлетворительное управленческое решение. И именно процессный подход является мощным инструментом для решения данной задачи по принятию управленческих решений.

Процессный подход основывается на цикле PDCA (Plan-Do-Check-Action), называемом также «циклом Деминга» (рисунок 1).

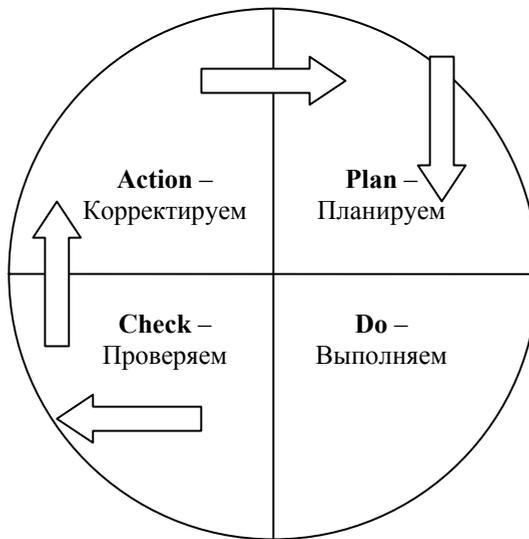


Рисунок 1 – Цикл PDCA (цикл Деминга).

Рассматривая организацию как систему взаимосвязанных и взаимодействующих бизнес-процессов, где под бизнес-процессом понимается функция, преобразующая входной поток (ресурсы) в выходной (ценный для потребителя результат), процессный подход на основе цикла PDCA позволяет строить модель управления, которая способна постоянно совершенствоваться. То есть с каждым новым циклом руководитель предприятия или бизнес-процесса после выполнения основной деятельности оценивает результат, эффективность выполнения и допущенные ошибки в ходе работы. На основе этого анализа он инициализирует корректирующие

действия, которые смогут в следующем цикле повысить эффективность и избежать уже допущенных ошибок.

Используя процессный подход можно описать процесс принятия решений с помощью инструментов моделирования бизнес-процессов как существующих на предприятии, так и создаваемых в будущем. Построенные модели позволят систематизировать знания о бизнес-процессе принятия управленческого решения в каждом конкретном случае и позволит наглядно представить руководителю существующий процесс. Основываясь на созданных моделях, руководитель сможет изменить процесс принятия решения в соответствии с этапами процедуры рационального принятия решения. Эти меры позволят упорядочить процедуру принятия решений в организации и повысить их эффективность.

Следующей важной задачей является выбор метода построения модели бизнес-процесса принятия управленческого решения. Так как главным потребителем информации о процессе являются директора предприятия, а значит и модель должна быть описана в таких терминах, которые были бы понятны не только экспертам, которые строят эту модель, но и руководителям организации. Только тогда они смогут оценить построенную модель и внести в нее свои коррективы, учитывающие специфику компании.

Сейчас в мире существует множество методологий построения моделей бизнес-процессов. Подавляющее большинство из них является уникальными разработками конкретных консультационных и внедренческих организации, которые рекламируют свои программные продукты для внедрения их на предприятиях. Но из этого многообразия выделяются две методологии (нотации), которые являются наиболее распространенными – это методологии IDEF0 и ARIS.

Стандарт моделирования IDEF0 основывается на разработанной и предложенной в 70-х годах методологии структурного анализа SADT (Structured Analysis and Design Technique). Методология IDEF0, которая является независимой от частных организаций стандартом, она получила широкое распространение и принят в качестве стандарта в нескольких международных организациях. Нотация IDEF3 была разработана для удобства описания потока работ (workflow). Стандарт моделирования ARIS разработан в Германии и сейчас используется компанией SAP при внедрении своих информационных систем на предприятиях по всему миру. Методология ARIS используется для описания потока работ и является, в определенной мере, расширенной и детализированной версией нотации IDEF3.

Ни одна из представленных выше методика не является заведомо предпочтительнее другой по всем параметрам, все зависит от сферы

деятельности предприятия и целей, которые оно преследует. В зависимости от целей и формируются требования к методологии моделирования бизнес-процессов. Так стандарты моделирования IDEF позволяют достаточно легко и доступно описать процесс управления предприятием, но при этом существуют ограничения на количество объектов на каждой диаграмме. ARIS в свою очередь не имеет таких ограничений, но из-за многочисленности используемых объектов является достаточно громоздкой и не всегда легко читаемой. Сравнительный анализ двух нотации по основным задачам представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ методологий ARIS и IDEF

Задача	ARIS (возможности)	IDEF (возможности)
Краткосрочный проект по описанию бизнес-процессов (с точки зрения описания системы управления)	Средние	Высокие
Длительный процесс по описанию бизнес процессов (с точки зрения описания полной структуры предприятия)	Высокие	Средние
Разработка систем автоматизации	Выше среднего	Высокие

Таким образом, для краткосрочных проектов на небольших или средних предприятиях, а также построения систем управления наиболее приемлемой методологией описания бизнес-процессов является нотации IDEF. А для долгосрочных проектов с полным описанием структуры в основном на крупных предприятиях более эффективной является методология ARIS.

В. В. Копылов
соискатель
начальник отдела Управления
капитального строительства
(ОАО «Норильско-Таймырская
энергетическая компания»)

Организация управления жилищно-коммунальным хозяйством индустриального центра на Крайнем Севере в условиях реформирования ЖКХ

В настоящее время в жилищно-коммунальном комплексе регионов Крайнего Севера идет активный поиск и развитие новых форм управления жилищным фондом на основе разграничений функций заказчика, управляющей организации и подрядчика, а также установления договорных отношений. В ряде городов реализуются пилотные проекты по созданию новых структур, ориентируемых на малозатратные методы управления и обслуживания жилищного фонда. Вместе с тем в научно-методическом аспекте пока еще недостаточно исследованы процессы формирования рациональной структуры управления и обслуживания жилищного фонда, адекватной конкретной социально-экономической ситуации в регионе и развитию рынка жилищно-коммунальных услуг.

В структуре управления ЖКХ г. Норильска ведущую роль играет Департамент по управлению собственностью (УС). Департамент УС выполняет функции собственника и управления, несет ответственность перед администрацией города за состояние жилищного фонда. Департамент лишен двух функций управления: формирование муниципальной тарифной политики (Администрация Красноярского края и Управление экономики) и распоряжение бюджетными средствами (Управление финансов). Вместе с тем, в его ведении находятся: формирование политики в сфере ЖКХ, управление жилищным фондом, планирование объемов услуг и составление финансовых планов, формирование договорных отношений, формирование конкурентной среды, формулирование политики ресурсосбережения, учет и контроль недвижимости, информационное обеспечение процесса управления, разработка проектов нормативно-правовых документов. Однако, большая часть из перечисленных вопросов остаются не решенными, а система и способы управления муниципальной собственностью еще не отлажены и находятся только в стадии становления.

Норильск представляет собой довольно редкий случай российского

города, где все ЖКУ с момента начала реформы ЖКХ предоставляются только частными компаниями, созданными на основе структур, ранее принадлежавших ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель». Договоры заключены на исторически обслуживаемые зоны без проведения тендеров. Они определяют программу и смету работ по содержанию жилого фонда (по каждому виду работ), а также финансовый план. Департамент УС уполномочен планировать объемы работ и размеры финансирования. Частные компании по управлению жилищным фондом, главным образом, оказывают услуги самостоятельно, включая услуги по капитальному ремонту, не нанимая для этого третьи организации. Капитальный ремонт является существенным источником их дохода. При этом работы на проведение капитальных ремонтов распределяются без проведения тендеров.

Теоретически Департамент УС может заключать договоры на конкурсной основе. Но проблема формирования конкуренции на рынке жилищно-коммунальных услуг заключается в формировании предложения, подготовке компаний, работающих на этом рынке к осознанию того, что исторически выделенные зоны обслуживания могут быть изменены в зависимости от эффективности их работы. Тендерные процедуры на работы по обслуживанию жилого фонда и проведению капитальных ремонтов не разработаны. При этом Норильск имеет самые высокие расходы на капитальные ремонты в России - 29,3 руб./м².

Интенсивные капитальные ремонты, выполненные в период с 2000 по 2005 годы, не привели к экономии затрат на обслуживание жилых зданий или снижению уровней потребления коммунальных услуг. Жилые здания города не обеспечены приборами учета и регулирования потребления тепла и воды. Магистральные тепловые сети находятся в ветхом состоянии, и им необходим ремонт. У города нет возможности устанавливать тарифы на транспорт тепла, что позволило бы при выделении тарифа на транспорт тепловой энергии вычлнить затраты на ремонт распределительных сетей из состава жилищных услуг и отнести их в состав затрат на транспорт тепловой энергии. В городе нет программы мероприятий по повышению энергоэффективности в зданиях и инженерной инфраструктуре.

Структура управления ЖКХ города не настроена на контроль и снижение издержек и имеет опыт работы в условиях жестких бюджетных ограничений. Отсутствует конкуренция в предоставлении жилищно-коммунальных услуг. От способности системы управления ЖКХ обеспечить снижение расходов на капитальные ремонты за счет проверки их обоснованности, нормирования и контроля качества работ, изменения способов отбора подрядчиков на выполнение работ будет зависеть финансовая устойчивость ЖКХ города.

Таким образом, автор выделил как наиболее значимые следующие

проблемы организации и управления ЖКХ Норильска:

1. отсутствие механизмов работы ЖКХ в условиях жестких бюджетных ограничений;
2. отсутствие баланса в покрытии расходов на ЖКХ между населением и бюджетом;
3. границы ответственности носят размытый характер и не установлены в договорах;
4. недостаточно проработана система и условия договорных отношений;
5. у города нет влияния на цены по выработке тепла и воды, их транспорт и распределение;
6. выполнение органами местного самоуправления несвойственных им хозяйственных функций, дублирование функций в структуре управления городским хозяйством и УЖКХ.

В целях прекращения практики выполнения органами местного самоуправления несвойственных им хозяйственных функций по управлению жилищным фондом и создания в жилищной сфере конкурентной среды, в муниципальных образованиях региона должна проводиться работа по формированию служб заказчика на организацию работ по содержанию и ремонту жилищного фонда, объектов внешнего благоустройства; по обеспечению конкурсного отбора подрядных организаций для выполнения названных работ; по заключению с собственниками, владельцами и арендаторами жилых и нежилых помещений договоров на обслуживание домовладений, а с нанимателями – договоров займа; по выполнению энергосберегающих мероприятий; по формированию необходимой нормативной базы.

В настоящее время качество предоставляемых услуг контролируют специалисты Администрации города. По мнению автора, в составе Администрации города целесообразно выделить в обособленное юридическое лицо, структуру, которая будет осуществлять контроль качества, полноты и сроков оказания услуг предприятиями ЖКХ.

Такое юридическое лицо (находящееся в муниципальной собственности) может быть создано на базе отдела технического надзора управления жилищно-коммунального хозяйства, а также отделов единого заказчика. Основными задачами данного предприятия будут являться:

1. повышение качества оказываемых населению жилищных услуг;
2. сокращение непроизводительных расходов на оказание жилищных услуг.

Причем следует отметить, что оценка качества предоставляемых услуг производится на основании Правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда, Положения по подведению итогов работы жилищных организаций, обеспечивающих содержание и обслуживание жилищного фонда муниципального образования город Норильск и условий договора на оказание

услуг. Департамент УС разработал для предприятий, занимающихся обслуживанием жилого фонда, Положение о подведении итогов качества эксплуатации жилого фонда и штрафных санкций за некачественно предоставляемые услуги, но сравнительный анализ эффективности работы этих предприятий пока не проводился. Согласно Положению для оценки качества ЖКУ осуществляются выборочные проверки и осмотры по следующим позициям:

1. Санитарное состояние подъездов и придомовых территорий;
2. Техническое состояние фундаментов и подвальных помещений;
3. Выполнение программы капитального ремонта;
4. Предоставление коммунальных услуг, содержание лифтов, обоснованные жалобы.

За некачественные показатели технического и санитарного состояния жилищного фонда осуществляются экономические санкции, предъявляемые при расчете по договору.

По мнению автора, в складывающихся условиях реструктуризации системы управления ЖКХ и организационных изменений наиболее целесообразно применять диагностический подход, который позволяет осуществлять как изучение взаимосвязей и взаимозависимости интересов субъектов системы ЖКХ, так и выработать рекомендации по их урегулированию.

Поскольку одним из основных элементов системы ЖКХ являются жилищные управляющие компании, диагностика жилищных управляющих организаций включает анализ экономического состояния их хозяйственно-финансовой деятельности, отклонений и недостатков в их работе, оценку индикаторов качества деятельности управляющих компаний на основе показателей надежности, устойчивости эксплуатации и обслуживания жилищного фонда.

При диагностическом подходе обращается внимание на разрушение системы уже сложившихся расчетов, сложившихся связей. Хаотичность преобразований, без контакта с участниками преобразования экономических отношений может привести к дискредитации идеи реформирования. Это относится и к уточнению прав собственника на средства предоставления услуг, к анализу схемы предоставления субсидий после уплаты за услуги, к контролю над распределением финансовых ресурсов и т.п. Диагностический подход должен основываться на исследовании баланса экономических интересов потребителя и производителя услуг ЖКХ. В этом отношении особое значение придается факторам, определяющим цену услугам, разрыву доходов населения и размерам оплаты услуг, размерам государственных дотаций и поддержанию эксплуатационных качеств жилищного фонда.

Следует сказать, что применительно к системе ЖКХ

диагностический подход включает два крупных блока: диагностика форм управления жилищным фондом и диагностика состояния жилищного фонда. Для диагностирования социально-экономического и технического показателей состояния жилищного фонда может быть использована модель оценки в виде прототипа экспертной системы. Экспертная система позволяет найти наиболее целесообразные пути сохранности жилищного фонда в условиях дефицита денежных средств и готовит базу для принятия решений по управлению жилищным фондом в условиях трудно прогнозируемой ситуации и отсутствия квалифицированных специалистов. Прототип выявляет два основных параметра для выработки стратегии управления жилищным фондом: техническое состояние жилого здания и социальный статус жителей этого здания.

Диагностика призвана распознать главную трудность в формировании рыночных отношений потребителя и производителя услуг ЖКХ - это возникновение препятствий сокращения дефицита денежных средств ЖКХ, обусловленных неплатежеспособностью населения, инертностью структуры управления и дотационным финансированием ЖКХ без взаимосвязи с его качественными результатами. Постановка диагноза состоянию сложившихся экономических отношений в каждом муниципальном образовании характеризуется как общими для всей страны обстоятельствами, так и местными, свойственными, например, для районов, приравненных к Крайнему Северу

К. Л. Крутская

преподаватель каф. экономической теории ГУ
(КузГТУ, г. Кемерово)

ПРОБЛЕМА КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И РЕПУТАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Современный выпускник высшего учебного заведения – это не только квалифицированный специалист в своей профессиональной области. Это в первую очередь интеллектуально развитый индивид, обладающий определенным набором психологических и моральных качеств, повышающих его потенциал как работника, способного к постоянному самосовершенствованию. Поэтому процесс обучения в вузе – это также и процесс формирования высокообразованной личности, отвечающей требованиям современного общества. По мнению Дж. Ходжсона, «...обучение в самом широком смысле представляет собой нечто большее, чем просто открытие или получение информации; обучение – это преобразование

индивидуальных качеств и предпочтений, что равносильно изменению отдельной личности. <...> ...обучение – это развитие способов и средств познания, расчета и оценки» [6, с. 15].

К образованию в современных условиях предъявляются многообразные требования и применяются сложные критерии оценки. Наиболее актуальной является проблема оценки и повышения качества образования. Управление качеством образования – направление регулирования образовательного процесса, задачами которого является обеспечение необходимого профессионального уровня подготовки специалистов, способных к эффективной деятельности в той или иной профессиональной области в условиях стремительного изменения среды функционирования специалиста [2, с. 28].

Проблема качества образования является предметом широкого обсуждения в вузовской среде России. Вузы внедряют системы менеджмента качества, разрабатывают собственные критерии оценки и методы повышения качества образовательных услуг. Единой системы контроля качества в России на данный момент не существует. Вузы активно используют зарубежный опыт оценки качества образования, однако заимствованные системы и методики не могут быть применены на практике без учета российской специфики и особенностей отраслевого состава специалистов, выпускаемых данным вузом. Кроме того, внедрение и апробация систем менеджмента качества – достаточно длительный процесс, и для адекватной оценки эффективности системы необходим продолжительный период ее функционирования.

Контроль качества образования имеет как общие аспекты, которые необходимо учитывать всем учебным заведениям (например, темп обновления учебных программ, соответствующий скорости устаревания и обновления знаний в данной отрасли науки), так и специфические, свойственные конкретной отрасли знания. Актуальной в данном контексте является проблема повышения качества образования в сфере управления и организации производства.

Образование в сфере организации и управления производством должно учитывать не только возрастающий объем информации, который должен быть усвоен обучающимися, но и постоянно изменяющиеся характеристики объектов управления – предприятий различных отраслей хозяйства. Все большее значение приобретает инновационное направление развития предприятий, в процессе которого изменяются не только применяемые технологии и методы организации производства, но и организационные структуры управления предприятиями, принципы отбора и мотивация сотрудников и т.п. Следовательно, методы управления, разработанные для какой-либо конкретной деятельности, устаревают со

скоростью смены характеристик внешней и внутренней среды объекта управления.

В этой связи приобретает особое значение направленность образования в сфере управления на развитие навыков креативного мышления, адаптационного потенциала, развития навыков принятия решений в условиях высокой неопределенности. Это подразумевает, во-первых, более глубокую теоретическую подготовку в области экономической теории, менеджмента, маркетинга, психологии, социологии. Наличие достаточно основательной теоретической базы в сочетании с развитием навыков принятия решений в нестандартных ситуациях позволит специалистам в области управления самостоятельно повышать свою квалификацию и степень приспособленности к изменениям условий функционирования объекта управления.

Анализ характеристик рынка образовательных услуг в работе [7] позволяет отнести образовательную услугу к разряду так называемых доверительных благ, т. е. благ, качество которых не может быть адекватно оценено потребителем не только до заключения контракта, но и в процессе потребления и даже в процессе использования (при трудоустройстве и в ходе трудовой деятельности). Это определяет специфику контроля качества данного вида услуг и вытекающие из нее сложности.

Приобретение любой нематериальной услуги сопровождается определенным риском для потребителя. Риск, связанный с получением образования (профессии, квалификации), носит особый характер – выбор образовательного учреждения и специальности определяет всю последующую трудовую деятельность человека. Именно поэтому потребитель остро нуждается в информации о качестве услуги до начала ее потребления (до поступления в учебное заведение). В качестве источников информации используются формализованные критерии, т. е. информация, которую можно получить в самом вузе (учебные планы, сертификаты, аккредитации и т. п.), а также информация из внешних источников (прежде всего оценка диплома данного вуза на рынке труда). Одним из важнейших критериев выбора учебного заведения является его репутация, представляющая собой мнение (суждение), сложившееся в обществе о данном вузе, комплексную оценку организации относительно собственной системы ценностей потребителя в рамках данного общества [3, с. 9].

Репутация вуза является значимым сигналом в процессе принятия работодателем решения о найме работника – дипломированного специалиста. По данным Независимого рейтингового агентства «РейтОП», среди критериев отбора работодателями молодых специалистов в сфере менеджмента из числа выпускников вузов на втором месте стоит репутация вуза, выпускником которого является кандидат (данный показатель

выделяют 50,9% опрошенных агентством работодателей) [1].

Рынок образовательных услуг самым тесным образом связан с рынком труда. Востребованность на рынке работников с соответствующей подготовкой должна определяться развитием конкретных отраслей экономики, спросом на их продукцию. Однако в России процесс перехода от планового хозяйства к рынку привел к разрушению сложившейся системы соотношения потребностей народного хозяйства в специалистах и выпуска их государственными вузами. Система высшего и среднего профессионального образования оказалась не в состоянии быстро среагировать на изменения отраслевой структуры экономики. Большое количество выпускников оказались невостребованными на рынке труда и были вынуждены работать не по той специальности, по которой обучались. В дальнейшем наблюдался бурный рост спроса со стороны предприятий на специалистов с экономическим и юридическим образованием, что привело к возрастанию разрыва в уровне оплаты труда работников инженерно-технических специальностей и экономистов, юристов и менеджеров. Рост заработной платы привел к росту спроса на экономические, управленческие и юридические специальности со стороны абитуриентов, к лавинообразному наращиванию вузами приема на данные специальности и, как следствие, к перепроизводству специалистов и падению среднего уровня качества их подготовки.

Кроме роста числа коммерческих вузов экономического и юридического профиля, специфика деятельности в сфере управления и организации производства обусловила появление большого количества разнообразных курсов повышения квалификации, краткосрочных курсов подготовки менеджеров и т.п. Как правило, курсы повышения квалификации управленцев акцентируют внимание на практическом аспекте управленческой деятельности и ставят целью ознакомить слушателей с новейшими разработками в области практики управления. Акцент делается на анализ ситуаций и примеры из практической деятельности предприятий. Часть этих курсов создается на базе специализированных кафедр вузов и использует в образовательном процессе наработки их ученых и преподавателей. Кроме того, большое количество программ краткосрочного повышения квалификации предлагается негосударственными образовательными учреждениями, самостоятельно разрабатывающими учебные программы. Преподавателями могут быть также сотрудники вузов, но их влияние на структуру образовательных программ ограничено.

В такой ситуации проблема качества оценки получаемого образования становится наиболее острой. Негосударственные образовательные учреждения (как вузы, так и различные учебные центры), предлагающие услуги по образованию в сфере управления, зачастую не

ведут научно-исследовательской работы, не имеют достаточной научно-теоретической базы. Однако уровень научно-исследовательской работы в вузе, по мнению Н. Розановой и Е. Савицкой [6], является одним из важнейших критериев оценки репутации вуза как абитуриентами, так и работодателями. Преподаватель, активно ведущий научно-исследовательскую работу, находится в курсе всех событий и новшеств в своей профессиональной сфере, знаком со статистикой, отражающей хозяйственную практику, что позволяет ему расширить взгляды обучающихся на существующие в данной учебной дисциплине подходы, научить критически относиться к устоявшимся мнениям и общепринятым теориям [6, с. 122].

Особенностью рынка образовательных услуг является и то, что конкуренция на нем приводит к снижению качества услуг, особенно в сфере платного образования. В современных условиях наличие диплома по специальности «менеджер» означает возможность трудоустройства практически в любой сфере деятельности. Студенты, обучающиеся по инженерным специальностям, получают недостаточные знания в области управления производством ввиду сокращения часов соответствующих дисциплин в учебных планах.

В этих условиях абитуриенты предъявляют ажиотажный спрос на услуги образовательных учреждений в области управления. Причем критерием выбора учебного заведения для них зачастую является легкость получения диплома, а не качество полученных навыков и знаний (данной ситуации способствует снижение требований работодателей к качеству подготовки работника). Пользуясь возросшим спросом на их услуги и стремясь привлечь максимальное число абитуриентов, образовательные учреждения снижают требования к обучающимся и сложность образовательных программ [5, с. 71-74].

Такая ситуация приводит к росту числа работников, не отвечающих требованиям, предъявляемым современным обществом и условиями хозяйствования к выпускникам высших учебных заведений. Рынок труда неминуемо отреагирует на это снижением спроса на выпускников образовательных учреждений, предоставляющих некачественное образование, что приведет к снижению спроса на услуги этих учебных заведений. Процесс формирования положительной репутации является длительным, создание негативной репутации происходит значительно быстрее. Следовательно, учебные заведения, не прилагающие усилий к формированию позитивной репутации, немаловажной составляющей которой является квалификация преподавательского состава и уровень ведения научно-исследовательской работы, в долгосрочной перспективе должны либо потерять клиентов (абитуриентов), либо повышать уровень

научной деятельности и завоевывать репутацию серьезных научно-образовательных учреждений.

Таким образом, ведущая роль в предоставлении услуг в области образования и повышения квалификации специалистов управленческого профиля должна принадлежать учебным заведениям (государственным и негосударственным), имеющим стимулы к укреплению позитивной репутации, обладающим собственной исследовательской базой как в сфере прикладных, так и теоретических научных исследований в области экономики, менеджмента, маркетинга, психологии, социологии, осуществляющим систематический контроль качества предоставляемых услуг и активно внедряющим инновационные методы образования.

Литература

1. Выпускники и работодатели: как они выбирают друг друга / Независимое рейтинговое агентство «РейтОР». (<http://www.uceba.ru/vuz-rating/>)
2. Данилова Э. Составляющие качественного образования, критерии и показатели их реализации / Э.В. Данилова // Современное образование: ресурсы и технологии инновационного развития: Материалы всероссийской научно-методической конференции, Россия, Томск, 27-28 января 2005 г. – Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та систем управления и радиоэлектроники, 2005. – 254 с.
3. Нефедова О. Марочная стратегия образовательного учреждения: Автореф. дис. ... канд.экон.наук / Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова – М.: 2006. – 20 с.
4. Полищук Л. Качество высшего образования в России: роль конкуренции и рынка труда / Л. Полищук, Э. Ливни // Вопросы образования, 2005. – № 1. – С. 70-86.
5. Розанова, М. Вузы в XXI веке: вызов со стороны исследовательской работы / Розанова М., Савицкая Е. // Вопросы экономики, 2006. – № 7. – С. 118-128.
6. Ходжсон Дж. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т.1. – № 4. – С. 11-30.
7. Эфендиев, А. Маркетинговая активность вуза на рынке образовательных услуг и рынке труда / А. Эфендиев [и др.] // Российский экономический журнал. – 2004. - № 8. – С. 80-90.

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРАЙНЕГО СЕВЕРА

(на примере МО «город Норильск»)

Деятельность промышленных предприятий в современных условиях требует создания эффективной системы управления персоналом предприятия, развития его кадрового потенциала. В этой ситуации возникает необходимость в теоретическом переосмыслении кадровых процессов, разработке методологии формирования стратегии и тактики эффективного использования персонала промышленных предприятий, способствующих подъему и развитию отечественной промышленности, обеспечению их конкурентоспособности, как на внутренних, так и на мировых рынках.

В условиях Крайнего Севера тенденция экономической стабилизации и подъема должна характеризоваться как эффективный процесс обеспечения кадровыми ресурсами с целью развития производства и совершенствования профессионализма персонала.

Планирование экономического развития региона требует знаний о численности и структуре населения не только на текущий момент, но и на дальнейшую перспективу. В таком планировании используются микроэкономические модели, которые описывают взаимодействие структурных и функциональных составляющих экономики региона, их динамику и стратегию руководства компании с использованием метода оптимизации.

Комплексное исследование проблем кадрового обеспечения с позиции системного анализа позволяет выявить основные направления формирования и использования кадрового потенциала. Инструментом для такого анализа, а также для обоснования механизмов решения данной задачи должно стать экономико – математическое моделирование.

В условиях реструктурирования производства необходимо усовершенствовать методы обеспечения трудовыми ресурсами, что позволит оптимизировать численную структуру населения в соответствии с экономическим развитием производства и инфраструктуры в целом.

Признано, что многоотраслевое производство, в сложных природно-климатических условиях крайнего севера, усугубляемых частичной замкнутостью территории, способствует неравновесной деформации

демографической структуры населения в долгосрочной перспективе:

1. на фоне количественного снижения общей численности населения происходит снижение удельного веса экономически активного населения;
2. уменьшение численности квалифицированного персонала обладающего высоким уровнем практических навыков и знаний, адаптированных к местному производству.

Ключевой проблемой на рынке труда Муниципального Образования «город Норильск», напрямую влияющей на обеспечение предприятий «Норильского Никеля» кадрами и во многом определяющей их качество, является несоответствие объемов и структуры спроса и предложения рабочей силы по профессиональному составу, уровню квалификации, демографической ситуацией в регионе.

Эти дисбалансы обусловлены, во-первых, особенностями структуры региональной экономики и, во-вторых, «перекосами» в объемах и профилях обучения в учебных заведениях, расположенных на территории Норильска. При подготовке специалистов и рабочих не учитывается реальный спрос на рынке труда. В течение многих лет обучение осуществляется преимущественно по «модным» среди населения профессиям: юристы, экономисты, бухгалтера, в результате чего по одним профессиям и специальностям отмечается переизбыток трудовых ресурсов, по другим спрос работодателей не удовлетворяется. Исходя из специфики производства ОАО «ГМК «Норильский Никель» требуются категории таких работников, как: горняки, металлурги, геологи. Потребность подразделений комбината в персонале в основном пополнялась за счет привлечения работников из других регионов страны.

Для предприятий Норильского промышленном района затраты на содержание человека в 3,5 - 4 раза выше чем в центральных районах РФ. Объясняется это повышенными расходами на оплату труда за счет северных надбавок к заработной плате, большей продолжительностью оплачиваемого отпуска, оплатой стоимости проезда раз в два года к месту проведения отпуска и обратно и другими расходами. Кроме этого, для привлечения квалифицированных работников на Крайний Север необходима развитая социальная инфраструктура, а это ведет к дополнительным затратам. Предприятия нефтяной и газовой промышленности сокращают часть затрат за счет применения вахтового метода организации труда. Для предприятий основного производства Заполярного Филиала, организация труда по вахтовому методу не подходит из-за сложного производства, требующего специально подготовленного персонала.

Одной из основных задач управления персоналом в ОАО «ГМК «Норильский Никель» является задача оптимизации численности работников, то есть достижение максимального результата производства при

минимальной численности персонала. Для этого необходимо обеспечивать своевременную ротацию кадров. Рекомендации медиков, предусмотренная действующим законодательством система льгот и гарантий, сложившаяся практика указывают на то, что средний стаж работы на Севере не должен превышать 10-15 лет. Следовательно, комбинат будет испытывать ежегодную потребность в привлечении новых работников.

Обеспечение качественными трудовыми ресурсами, отвечающих требованиям рыночной экономики и специфики районов Крайнего Севера, должны осуществляться по конкретным заданным параметрам, так как именно с помощью высококвалифицированных кадров и умело подобранного персонала и руководства можно достичь наиболее высокой производительности, и занять достойное место на мировом рынке труда.

С. А. Люфт

ассистент

(Омский государственный университет, Омск)

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

В промышленности России, особенно на нефтехимическом комплексе (НХК) происходит процесс обновления основных производственных фондов, резкое снижение уровня кадрового и инновационного потенциала и другим деструктивным процессам. Экономические реформы и структурная перестройка экономики страны болезненно сказались на нефтехимической промышленности. Реальный потребительский спрос, конкуренция на мировом рынке потребовали переориентации производственного потенциала, что в условиях дефицита инвестиций привело к резкому снижению использования производственных мощностей и падению объемов производства.

При имеющейся сегодня структуре выпуска и уровне качестве большинства видов продукции российский нефтехимический комплекс в состоянии обеспечивать только ценовую конкурентоспособность. При низких степенях передела первичного сырья отечественная нефтехимическая продукция вследствие более низких цен на энергоресурсы имеет ценовое преимущество относительно многих зарубежных аналогов, но в случае приближения внутренних цен и тарифов на газ и электроэнергию к мировому уровню это преимущество будет утрачено.

Продукция глубокой степени переработки сырья даже при более низких ценах на сырье и тарифах на электроэнергию не имеет запаса ценовой конкурентоспособности, что определяется использованием устаревших технологий, характеризующихся высокими коэффициентами расхода сырья и энергоресурсов, а также высокой степенью износа основного технологического оборудования.

Решение проблем стратегического развития нефтехимического комплекса имеет важное значение для экономики страны. В последние годы наметились положительные тенденции, однако уровень развития отрасли еще не достиг докризисного состояния. Значительная часть проблем в течение последних 10 лет еще более обострилась.

Основная задача нефтехимического комплекса - поддержание и повышение конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке и связанное с этим повышение эффективности производства и реализации продукции. Решение указанных задач в настоящее время сдерживается следующими основными проблемами: недостаточная емкость внутреннего рынка и платежеспособного спроса со стороны основных потребителей химической продукции; старение оборудования в форме физического и морального износа.

Долговременный экономический кризис 1990-х годов, совмещенный с радикальными изменениями характера и структуры собственности, привел инвестиционный процесс в российском нефтехимическом комплексе к расстройству, вплоть до попадания ряда предприятий в «инвестиционную яму». В последние годы объем инвестиций в отрасли несколько увеличился, однако в 2006г. он составил всего 59,5% от уровня 1991г. Для инвестиционных объектов химического комплекса в большинстве случаев характерно следующее: высокая капиталоемкость и длительный период окупаемости (5-7 и более лет); включенность в производственные связи внутри самого комплекса, вследствие чего инвестиции только в одну стадию технологической цепочки не достаточно эффективны; высокие экологические риски как из-за характера самих объектов, так и в связи с перспективой ужесточения требований к уровню экологической безопасности как самого производства, так и продукции; высокие инфраструктурные и сырьевые риски, связанные с неопределенностью в отношении поведения естественных монополий, дефицитом соответствующих требованиям современного химического производства мощностей первого передела и слабым развитием инфраструктуры.

Наиболее инвестиционно привлекательными в таких условиях являются два практически противоположных варианта. Это отрасли, в которых минимум технологических звеньев до выхода товарной продукции (производство удобрений и метанола); отрасли, в которых доля затрат на

сырье, энергию и транспортировку сравнительно мала, а объем требуемых инвестиций и срок окупаемости не слишком велик (производство товаров бытовой химии, катализаторов, лакокрасочных материалов, красителей и т.п.).

Иностранные инвестиции до сих пор не играют существенной роли в развитии нефтехимического комплекса. Иностранные инвесторы ориентируются, главным образом, либо на эксплуатацию таких российских конкурентных преимуществ, как сравнительно дешевые сырье и рабочая сила, а также относительно низкие экологические требования, либо просто стремились захватить российский рынок сбыта. Реализованных масштабных инвестиционных проектов с иностранным участием в крупнотоннажные производства в России до сих пор практически нет. Наблюдается низкий уровень концентрации капитала и развития вертикальной интеграции в нефтехимической промышленности. Рост тарифов на услуги естественных монополий.

В научно-исследовательской сфере развиваются негативные тенденции: сужаются или полностью ликвидируются перспективные направления научной деятельности, институты по существу трансформируются в коммерческие структуры. В глубоком кризисе находятся научно-исследовательские организации химической индустрии. За последние пять лет объем финансирования научных организаций сократился в 10-15 раз, численность научных работников уменьшилась в 3-4 раза.

Состояние научно-исследовательских организаций ставит под угрозу возможности научного обеспечения технологического обновления производственного потенциала. Существенно снизилась фондовооруженность работников институтов, ускорились темпы старения технологического оборудования научных организаций и их экспериментальных баз.

Одной из самых острых проблем развития нефтехимического комплекса является продолжающееся старение оборудования. Крайне острыми продолжают оставаться для отрасли проблемы экологии. Сбросы загрязненных стоков нефтехимическими предприятиями составляют почти 20% загрязненных сбросов всех стационарных источников страны.

Экономика Омской области является комплексом отраслей, основу которого составляют обрабатывающие производства, куда входят крупные организации нефтепереработки, химии и нефтехимии, машиностроения, агропромышленного комплекса. Развитие промышленности Омской области характеризуется наличием кластеров. Омская область – один из крупнейших центров нефтеперерабатывающей, химической и нефтехимической промышленности в Российской Федерации.

Нефтехимический комплекс в Омской области изначально ориентирован на создание завершеного технологического и продуктового циклов, включающий технологические цепочки взаимосвязанных отдельных производств. Нефтехимический комплекс – это последовательная переработка нефти: нефть – углеводородные компоненты – синтетические каучуки; нефтепродукты (газойль тяжелый – сырье на техуглероде) – технический углерод; синтетические каучуки – технический углерод – шинное производство, углеводородные комплекты из нефтепереработки и других химических и нефтехимических производств – иная нефтехимическая продукция.

Обрабатывающие производства: производство кокса и нефтепродуктов – 79%; химическое производство – 13%; производство резиновых и пластмассовых изделий – 8%.

Крупнейшими предприятиями, образующими состав НХК Омской области являются: ОАО “Сибнефть - ОНПЗ”, ОАО “Омский каучук”, ЗАО “Экоойл”, ОАО “Омкшина”, СП ЗАО “Матадор-Омкшина”, ОАО “Техуглерод”, ЗАО «Полимер-Пак».

Подавляющее число российских участников проектно-инвестиционного цикла: нефтехимические предприятия, банки, проектные организации, инжиниринговые фирмы, аудиторские, консалтинговые, страховые компании - имеет высококвалифицированных специалистов и необходимый опыт в области инвестиционного проектирования, организации проектного финансирования, экспертизы инвестиционных проектов, страхования проектных рисков.

На наш взгляд, существуют основные проблемы НХК Омской области такие как энергозависимость, высокие транспортные издержки, зависимость от внешних поставок, износ основных фондов, неполная загрузка производственных мощностей, устаревшие технологии, незавершенность технологических цепочек, необеспеченность экологической безопасности, низкая эффективность эксплуатации старых скважин, отсутствие желания у многих предприятий сотрудничать с Администрацией Омской области и Министерством нефтехимического комплекса в частности.

Можно выделить и потенциальные угрозы: возможные экспортные проблемы, из-за сезонных факторов, многие проекты могут так и не воплотиться в жизнь, возможные претензии партнеров из-за отсутствия единой методики измерения массы нефтепродуктов.

Такой крупный объект, как нефтехимический комплекс Омской области, на сегодняшний день не имеет четкой концепции и стратегии развития. А данный комплекс является крупнейшим производителем и источником доходов в масштабах не только Омского региона. В комплексе,

где нет единой согласованной и утвержденной стратегии, обычной становится ситуация, когда различные подразделения вырабатывают разнородные, противоречивые и неэффективные решения. Все вместе это приводит к постоянным внутренним конфликтам, низкой эффективности и неритмичности работы. Эти проблемы возможно решить с помощью эффективной стратегии развития, позволяющей комплексу использовать ее в качестве алгоритма разработки стратегии развития.

Н. А. Ляпкина

к. э. н.

(Рубцовский индустриальный институт, Рубцовск)

Анализ подходов к формированию составляющих конкурентоспособности работника

Анализ параметров конкурентоспособности рабочей силы показал, что состав параметров существенно различен. Это объясняется тем, что личностные способности работников отличаются большим разнообразием. Учитывая сказанное, логично определить перечень базовых параметров конкурентоспособности работников, хотя при прочих условиях перечень базовых можно дополнять другими параметрами.

Одни исследователи ограничиваются единственной (квалификационной) компонентой; другие – дополняют ее возрастной и / или образовательной составляющими; третьи – обосновывают логичность включения эмоционально-психологических параметров и т. д.

Сравнительный анализ дискуссионных точек зрения выявил два основных подхода к формированию составляющих конкурентоспособности работника (персонала):

1. традиционный (базовый) – основывающийся на анализе «сквозных», не зависящих от функциональной категории персонала, параметров качества рабочей силы (квалификация, возраст, образование, стаж работы по профессии);
2. расширительный, учитывающий помимо базовых специфические параметры (например, для руководителей – масштаб и стиль руководства; для рабочих – степень лояльности к директорату предприятия и т. д.). Ориентируясь на объект исследования – персонал анализируемых машиностроительных предприятий, включающий различные функциональные категории работников, автором обоснована правомерность

ограничения составляющих конкурентоспособности четырьмя «сквозными» компонентами: квалификацией; возрастом; образованием; стажем работы по профессии.

Рассмотрим базовые параметры конкурентоспособности работников более подробно. Относительная значимость параметров конкурентоспособности персонала определялась экспертным методом. Экспертами выступали руководители начальники кадровых служб предприятий базового эксперимента (462 чел.).

Квалификация.

Среди рассматриваемых базовых параметров конкурентоспособности на первое место большинство ученых, как правило, ставят квалификацию. На долю данного параметра отводится от 40 до 50% независимо от функциональной категории.

Квалификация рабочих определяется, в первую очередь, присвоенными им разрядами и разрядами работ, которые они выполняют [1]. Но квалификация определяется не только тарифным разрядом. Миляевой Л.Г., Подольной Н.П. предложены модели определения квалификации для различных функциональных категорий работников [2, с.50].

Так, квалификация основных производственных рабочих (ОПР), по мнению Н.П. Подольной является результирующей четырех составляющих: тарифного разряда рабочего по ЕТКСР и РП; освоения рабочими дополнительных профессий (Д); освоения рабочим смежных профессий (С); творческого потенциала, оцениваемого по количеству поданных за последние пять лет рацпредложений (Р).

Методика расчета квалификации основных производственных рабочих представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка градаций квалификации ОПР

Градации квалификации	Оценка градаций, баллы
1 разряд + Д + С + Р	1 + 1,5 Д + 1,0С + 0,2Р
2 разряд + Д + С + Р	2 + 1,5 Д + 1,0С + 0,2Р
3 разряд + Д + С + Р	3 + 1,5 Д + 1,0С + 0,2Р
4 разряд + Д + С + Р	4 + 1,5 Д + 1,0С + 0,2Р
5 разряд + Д + С + Р	5 + 1,5 Д + 1,0С + 0,2Р

Для административно - управленческого персонала (АУП) методика расчета выглядит следующим образом:

$$K = MKK + BDK + 1,5D + 1,0C + 0,2PTR, (1)$$

где МКК – менеджерская компонента квалификации, учитывающая масштаб руководства;

ВДК – внутридолжностная квалификационная категория;

Д – количество дополнительных специальностей, подтвержденных

дипломами;

С – количество смежных специальностей, подтвержденных соответствующими записями в трудовой книжке;

ПТР – показатель творческой результативности за анализируемый период (количество статей, опубликованных в научно-практических журналах; количество зарегистрированных БРИЗ рацпредложений; полученных авторских свидетельств (патентов); докладов и/или выступлений (сообщений) на конференциях и т. д.).

В результате можно сказать, что помимо основного компонента «тарифный разряд» - для ОПР («квалификационная категория» - для АУП). немаловажное значение для определения квалификации имеет количество дополнительных и смежных профессий.

Исходя из определения конкурентоспособности работника (персонала) мы можем утверждать, что квалификация определяется, в первую очередь, требованиями, предъявляемыми потенциалом рабочих мест, а затем субъективными требованиями работодателей. В свою очередь, потенциал рабочих мест определяется тарифным разрядом работников и, следовательно, квалификацией.

Управление квалификацией осуществляется в течение всего периода трудовой деятельности, при чем рост квалификации, как работников, так и персонала в целом имеет ограничения. Данные ограничения обусловлены требованиями потенциала рабочих мест.

Подводя итог, отметим, что квалификация является доминантой среди базовых параметров конкурентоспособности работников. Остальные параметры ранжируются в зависимости от функциональной категории работников.

Образование.

Традиционно выделяют следующие виды образования: неполное среднее; среднее; начальное - профессиональное; среднее - профессиональное; высшее; второе высшее; ученая степень. Значимость данной базовой категории конкурентоспособности подвижна, зависит от функциональной категории персонала. Очевидно, что для АУП данный параметр более значим, чем для категории ОПР (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ градаций уровня образования персонала промышленных предприятий в категориальном разрезе

Вид образования	Функциональные категории работников		
	руководители	специалисты	рабочие
Общее среднее	–	–	△
Начальное профессиональное	–	–	□
Среднее профессиональное	△	△	□

Незаконченное высшее	△	△	△
Высшее	□	□	△
Два высших	□	△	–
Ученая степень	△	△	–

Примечание. « - » - не встречается; « △ » - встречается; « □ » - доминирует.

Так же необходимо отметить, что уровень образования работников определяется, в первую очередь, субъективными предпочтениями работодателей, а затем уже производственным потенциалом рабочих мест.

Управление образованием может осуществляться в течение трудовой деятельности. Минимальные требования к уровню образования предъявляют работодатели с учетом субъективных предпочтений.

Стаж работы по профессии.

С точки зрения оценки конкурентоспособности работников практическую значимость имеет стаж работы по специальности. Относительно значимости данного параметра, можно отметить его малую значимость по сравнению с остальными, но тем не менее полностью его отрицать нельзя. Низкая значимость, с нашей точки зрения, объясняется тем, что требования к данному параметру формируются субъективными требованиями работодателей. Различий в определении градаций параметра «стаж работы по профессии» в зависимости от функциональных категорий работников не наблюдается. Традиционно выделяются следующие периоды при определении стажа работа по специальности: менее трех лет; от трех до десяти лет; от десяти до двадцати лет; от двадцати до тридцати лет; свыше тридцати лет.

Значение данного параметра возрастает, как правило, пропорционально возрасту работника, если стаж не был прерван по какой-либо причине.

Возраст.

Значимость параметра конкурентоспособности «возраст» зависит от принадлежности к функциональной категории работников. Для рабочих данный параметр более значим, нежели для руководителей и специалистов. Это, на наш взгляд, объясняется существенными различиями в уровне физических усилий по профессиям относительно категории «рабочие». По категориям «руководители» и «специалисты» различий в уровне физических усилий не наблюдается, что и снижает значимость параметра «возраст», но в тоже время повышается значимость параметров, связанных с умственными усилиями – «квалификация» и «образование».

Учитывая особенности управления данным параметром, можно сказать, что возраст является тем компонентом конкурентоспособности, на который не может оказывать воздействие ни сам работник, ни руководство предприятия.

По результатам экспертных оценок была выявлена относительная весомость базовых параметров конкурентоспособности персонала (таблица 3).

Таблица 3 – Весомость базовых параметров конкурентоспособности работника (персонала) в категориальном разрезе, %.

Параметры конкурентоспособности	Функциональные категории работников		
	Руководители	Специалисты	Рабочие
Квалификация	40	40	50
Возраст	20	20	25
Образование	30	30	15
Стаж работы	10	10	10
Итого	100	100	100

Независимо от функциональной категории персонала (руководители, специалисты, рабочие) наиболее значимой является квалификация, на долю которой приходится от 40 до 50%; наименее значимым является стаж работы. Весомость прочих параметров не однозначна. По экспертным оценкам относительная значимость возраста: для рабочих – 25% (2 ранг); для специалистов – 20% (3 ранг); для руководителей – 20% (3 ранг).

Соответственно, весомость образования для рабочих – 15% (3 ранг); для специалистов и руководителей – 30% (2 ранг) (таблица 3).

Проведя сравнительный анализ параметров конкурентоспособности обнаружили, что три из четырех параметров (квалификация, стаж работы по профессии, образование) имеют сходные характеристики с точки зрения управления. Возраст единственная компонента, которая не обладает обозначенными характеристиками. Исходя из этого, нами были выявлены специфические особенности базового параметра конкурентоспособности работника (персонала) «возраст»:

1. значимость данного параметра варьируется в зависимости от функциональной категории (максимально значим для рабочих, минимальная значимость для руководителей);
2. оптимальная возрастная градация трансформируется в зависимости от функциональных категорий (руководители, специалисты, рабочие) и от характера профессиональных обязанностей (уровня физических усилий);
3. возраст – неуправляемая компонента индивидуальной конкурентоспособности работника.

Литература

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – М. :

Институт новой экономики, 2004. – 1376с.

2. Миляева Л.Г. Комплексный анализ современных проблем занятости и безработицы. Монография / Л.Г. Миляева, О.И. Маркелов, Н.П. Подольная. АлтГТУ БТИ. - Бийск : Изд-во АлтГТУ, 2002. - 191с.

Р. Г. Малахов
(АлтГУ, Барнаул)

ФИРМА: ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД

В экономических дисциплинах традиционно как равноправные используются следующие понятия: фирма, предприятие, компания.

Под предприятием понимается обособленная специализированная организация, основанием которой является профессионально организованный трудовой коллектив, способный с помощью имеющихся в его распоряжении средств производства изготавливать нужную потребителям продукцию (товары, работы, услуги) соответствующего направления, профиля и ассортимента. Под фирмой здесь понимается наименование, под которым предприятия и их объединения выступают в хозяйственной деятельности в качестве самостоятельного субъекта. В экономической теории термин «фирма» используется для обозначения одной из трех основных групп хозяйствующих субъектов наряду с домохозяйством и государством, хотя в отечественной политэкономии от термина «фирма» уходили и использовали понятие предприятия для обозначения этого типа хозяйствующих субъектов.

Теория фирмы разрабатывается во многих отраслях экономического знания и в менеджменте, и в теории организации, и в теории игр. С точки зрения экономической теории можно выделить четыре основных подхода к исследованию фирмы: классический, институциональный, менеджериальный, поведенческий. Рассмотрим ключевые положения перечисленных выше подходов к определению понятия «фирма».

Классическая теория фирмы. Индивидуализм является основной аксиомой неоклассической теории, а следовательно, и стремление к максимизации полезности (прибыли). В рамках классической теории возникло понятие человека экономического, для которого характерна совершенная экономическая рациональность. Причем в неоклассической теории для таких субъектов экономической деятельности как домохозяйство и фирма характерна рациональность в равной степени. Различие данных

субъектов состоит только в том, что фирма относится к сфере производства, а не к сфере потребления, как домохозяйство. Фирма является производственным хозяйственным субъектом, товары, производимые фирмой, предназначены для продажи домохозяйствам или другим фирмам. Фирма может состоять и из одного человека, хотя фирмы, состоящие из нескольких людей более эффективны, т. к. в них возможно обеспечить специализацию, разделение труда, кооперацию, что приводит к более высокой производительности труда. Ключевым ресурсом фирмы является предпринимательство, как ресурс, обеспечивающий эффективное объединение трех других ресурсов (земля, капитал, труд). Членство в фирме обуславливается владением, т. е. правами собственности на активы компании или их часть.

Институциональная теория фирмы. В данной теории фирма рассматривается как пучок или пакет контрактов, связывающих участников друг с другом. Представив фирму как поле контрактных отношений, можно далее изучать поведение участников, стремящихся к максимизации личной полезности, фирма становится только оболочкой, внутри которой участники заняты максимизацией своей выгоды. Здесь в центре исследования находятся конфликт интересов и коллективное действие. Конфликт интересов является неоспоримым фактом социальной жизни. Можно без преувеличения сказать, что все устойчивые проявления социальной жизни от отдельных действий до институтов общества сохраняются в ней лишь постольку, поскольку им удастся свести конфликт интересов участников к приемлемому уровню. Коллективная деятельность опирается на взаимную зависимость интересов участников, возникающую вследствие появления интерспецифических ресурсов в результате взаимодействия, т. е. ресурсов, значение которых больше в процессе взаимодействия, нежели вне него. Кстати по поводу данного вида ресурсов и заключаются контракты. Элементарной единицей коллективного взаимодействия будет транзакция. Фирма как пучок контрактов создается еще и для минимизации транзакционных издержек.

Основной проблемой, исследуемой в институциональной теории фирмы, является проблема отношений «принципал–агент». Суть проблемы состоит в следующем: агент может манипулировать принципалом в ходе выполнения распоряжений последнего. В качестве принципала может выступать собственник, а агента – менеджер, но менеджер, в свою очередь является принципалом для своих агентов-подчиненных. Агенты могут обладать уникальной информацией и скрывать ее от принципала, вводя его в заблуждение и преследуя при этом свои корыстные цели. Решение данной проблемы предлагается через организацию конкуренции между агентами, через участие агентов в совместной деятельности через зависимость

вознаграждения от результатов деятельности фирмы, через создание коалиции агентов, когда происходит поочередное выполнение функций принципала агентами.

Менеджеральная теория фирмы. Современная экономика – это сфера деятельности больших компаний, которые приводят к тому, что умственный труд становится ключевым видом труда в фирме. Роль предпринимателя в крупной корпорации выполняют профессиональные управляющие (менеджеры). Предпринимательские функции сводятся к маркетинговой и инновационной. Членство в фирме зависит от организационных (место в оргструктуре), профессиональных (вклад в деятельность компании) и психологических (авторитет) моментов. В настоящее время происходит разделение владения и управления вследствие нескольких причин:

1) усложнение управленческих задач (собственник будет очень осторожен при расширении производства, диверсификации, внедрении инноваций, что приводит к недостаточному росту фирмы и возможно упадку);

2) ограничения на рост фирмы (налагаются тем, что фирма не может расти быстрее, чем норма чистой прибыли компании, для ускорения роста требуются займы, со временем структура капитала меняется, и заемный капитал становится больше собственного. Заемщикам требуются гарантии возврата капитала, возможность влиять на его использование, что приводит к появлению акционерной формы заимствования капитала. Поскольку в качестве собственника компании начинает выступать некоторое объединение лиц, то для предотвращения их постоянного вмешательства в работу компании создается юридическое лицо, которое обладает обособленным имуществом, может выступать в имущественном обороте от своего имени, может являться истцом и ответчиком в суде, таким образом, компания начинает самостоятельно нанимать рабочую силу, платить налоги, осуществлять хозяйственные операции, а акционеры могут осуществлять только непрямой контроль ее деятельности посредством своих акций. Реальной силой в компании начинают пользоваться управляющие, распоряжающиеся фондами компании, оказывающие значительное влияние на ее деятельность). В данной теории раскрываются те цели, которые преследуют менеджеры: увеличение своего оклада, повышение статуса, увеличение влияния в компании – реализация данных целей представляется возможной только через рост фирмы.

Поведенческая теория фирмы. В поведенческой теории подчеркивается влияние характеристик процессов принятия решений на результаты деятельности фирмы. В данной теории рассматривается, как фирма определяет цели, какие факторы влияют на принятие тех или иных

решений в компании. В данной теории фирма рассматривается не как полностью рациональный субъект хозяйственной деятельности. Фирма всегда ограничена своими ресурсами, неполнотой информации, неопределенностью, поэтому она не может выбирать оптимальные решения, а вынуждена адаптироваться к внешней среде. Те действия, которые предпринимает фирма, зависят от принимающего решение лица, ограниченного всегда некоторым набором вариантов действий и неполной информацией.

Фирма является коалицией участников, взаимодействующих для создания некоторого полезного эффекта. Интересна концепция целеполагания авторов данной теории: цели не всегда четкие, выраженные в денежной, количественной или предметной форме, а могут выражаться в виде неких нормативов, цели меняются во времени, а не остаются постоянными до момента их достижения. Выделяется такое свойство компании как организационная избыточность, выступающая в качестве механизма сглаживания колебаний в деятельности компании и адаптации во внешней среде. Решения принимаемые в компании принимаются на основе локальной рациональности и допустимости выбора. В фирме постоянно происходит накопление опыта и формирование стандартной процедуры принятия решения, заключающееся в проблемном поиске. Для компании характерно сопротивление поиску радикально новых вариантов решений.

Подходя к данным теориям фирмы с точки зрения процессов, мы можем заметить, что в каждой теории определенные процессы, происходящие в компании, ставятся во главу угла: классическая теория, рассматривая фирму, как агента сферы производства, определяет производственный процесс как ключевой, хотя в данной теории производственный процесс детально не рассматривается, его исследование – это предмет производственного менеджмента. Институциональная теория с ее отношениями конфликта и совместного действия и, применительно к фирме, с отношениями принципала и агента рассматривает особые процессы, которые мы предлагаем называть интегрирующими, поскольку именно сонаправленность, согласованность интересов собственников и менеджмента является основой для развития фирмы, адекватности организационного поведения. Данная мысль находит свое развитие в менеджериальной теории фирмы, но уже в несколько ином аспекте, а именно в аспекте мотивационном, который является ключевым аспектом протекания культурных процессов компании, а именно развития стратегии и распределения ресурсов, организационной культуры, корпоративного духа. Поведенческая теория фирмы отталкивается от культурных моментов, а именно от целеполагания, накопления организационного опыта, знаний, но подходит к моментам, которые больше связаны с бизнес-процессами, к так

называемым «рутинам» в осуществлении деятельности организации.

По нашему мнению, получить целостное представление о компании как о процессуальной системе мы можем, рассматривая ее в четырех процессных уровнях.

Производственный уровень. На данном уровне реализуется основная функция фирмы в обществе, а именно создание предметов потребления, необходимых для поддержания жизни и развития человека. Процессы данного уровня являются технологическим ядром фирмы, если рассматривать фирму в свету учения о фирме как о многослойной системе, защищающей свое воспроизводственное ядро.

Бизнес-процессный уровень. На этом уровне обеспечивается связь фирмы с внешней средой. Данный уровень процессов необходим для обеспечения связи фирмы с внешней средой, поскольку производственный процесс не имеет прямого соприкосновения с внешней средой, эти соприкосновения опосредованы набором бизнес-процессов, которые являются своеобразным буфером между внешней средой и производственным процессом, бизнес-процессы выступают как защитный слой производственного ядра компании.

Культурный (или идеологический) уровень. Процессы, происходящие на данном уровне, касаются стиля управления, принятия решений, изменения, развития ценностных установок, разработки стратегии и ее реализации, мотивации работников фирмы. Внедрение и использование маркетинга в компании, ориентации на клиента возможно только при наличии определенных ценностных установок. Культура является душой фирмы. Актуальность данного уровня становится очевидной в существующих условиях перехода к экономике, основанной на знаниях. Именно культура приобретает решающее значение в процессе накопления организационного знания, которое способно изменить осуществление деятельности и на производственном, и на бизнес-процессном уровне.

Интегрирующий уровень. Процессы, происходящие на данном уровне, затрагивают формирование подходов к совместному действию, к выработке общих интересов у владельцев и управляющих. Данный уровень во многом касается согласования интересов. Собственник является владельцем имущества и заинтересован в его расширенном воспроизводстве, но ключевая роль обеспечения воспроизводства в настоящее время – это роль менеджера, принимаемые последние решения должны приводить к воспроизводству. Для этого экономические науки к настоящему моменту разработали достаточное количество подходов.

Несоответственность интересов приводит к двойному целеполаганию в компании, т. е. к появлению официальных и теневых целей менеджмента, неэффективному размещению ресурсов, потере собственником возможности

сначала фактического, а затем и юридического распоряжения ресурсами фирмы. Основным моментом здесь становится урегулирование вопросов ответственности менеджмента перед собственниками, что достигается только в случае, если собственник способен управлять менеджерами. Собственника, способного управлять менеджерами, можно назвать эффективным. Именно решение существующих проблем на данном уровне в пользу собственников или менеджеров, которые могут стать собственниками, может способствовать стабильности в компании, переходу к устойчивому развитию. Интегрирующими процессами обуславливается непротиворечивость целей, приводящая к большей вероятности возникновения положительного эффекта от деятельности компании, вследствие того, что не принимаются решения, противоречащие официальным целям.

В. В. Манаев

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
(Рубцовский индустриальный институт, Рубцовск)

Малое предпринимательство г. Рубцовска, основные этапы его становления и развития

Малое предпринимательство г. Рубцовска за время рыночных преобразований с 1987 года прошло большой путь становления и развития. В настоящее время в городе работают, по статистическим данным на 1 января 2007 года, 707 малых предприятий и более 6500 индивидуальных предпринимателей, т. е. всего в этом секторе предпринимательства работает свыше 13 тыс. человек, это примерно 14% от всего трудоспособного населения города. Сектор малого бизнеса производит в настоящее время в городе 78 различных видов товаров и услуг на сумму 4193624,5 тыс. рублей, объем его розничного товарооборота составляет 67% от общегородского.

Однако малый бизнес не стал достойным локомотивом, который бы тянул городскую экономику к новым высотам. Так, удельный вес в объеме городского производства товаров и услуг малые предприятия имеют всего 9,6%. Средняя заработная плата значительно отстает и составляет всего 72% от средней заработной платы крупных и средних предприятий города. Особенно ничтожен вклад малого предпринимательства в городской бюджет, его доля всего 9,7%.

Основной период становления и развития городского малого

предпринимательства пришёл на 1992 – 2000 гг., когда исполнительная и представительная власти города придавали данному сектору экономики достаточно серьёзное значение.

После 2000 года ситуация заметно изменилась, и, к сожалению, в худшую сторону. Практически малый бизнес в настоящее время предоставлен сам себе и его развитие происходит не благодаря чей-то помощи, а скорее вопреки желанию федеральной, региональной и муниципальной власти.

Несмотря на имеющиеся трудности и проблемы в работе малого предпринимательства, многие субъекты предпринимательства системно и на добровольной основе активно участвуют в финансировании развития детского спорта, культуры, многих спортивно-культурных мероприятий городского масштаба. За анализируемые годы (2000 – 2006 гг.) на эти цели было спонсировано более 22 млн. рублей.

Сегодня речь идет о двух направлениях развития этих взаимоотношений:

– Во-первых, местное самоуправление заинтересовано в сотрудничестве с хозяйствующими субъектами малого предпринимательства в плане комплексного социально-экономического развития муниципальной территории и в плане увеличения доходности предприятий и предпринимателей, т. е. от этого зависит доходная часть местного бюджета;

– Во-вторых, предприниматели в деловом рынке должны иметь хотя бы на уровне местного самоуправления гарантии в вопросах налогообложения, аренды земли и помещений, гарантий и налоговых льгот на инвестиции, организацию новых производств, новых технологий, равные права на получение на конкурсной основе муниципальных заказов, кредитов и ссуд.

Этот фактор важно обосновать сегодня, сблизив интересы жителей города, предпринимателей и органов местного самоуправления на основе целостного социально-экономического развития города, формирования нового, современного имиджа г. Рубцовск как города молодого, перспективного в развитии отечественного производства, как «агрокорода», как города со статусом субъекта приграничной торговли, развивающегося межрегионального оптового продовольственно-промышленного рынка, города новых технологий и экспортного производства. Это и будет будущим города и его горожан, но программа реализации такого социально-экономического развития муниципальной территории немислима без дальнейшего укрепления и развития малого предпринимательства в городе.

Основные цели, к которым малое предпринимательство г. Рубцовска должно стремиться – это:

– увеличение производства товаров народного потребления;

- повышение уровня обслуживания населения города;
- повышение уровня конкурентоспособности экономики города через изменение её структуры;
- создание новых рабочих мест.

Для развития малого предпринимательства в городе и решения тех задач, которые стоят перед ними, администрация г. Рубцовска должна:

- поддерживать наиболее выгодные проекты малого предпринимательства;
- заключать договоры поручительства средствами городского бюджета перед финансово-кредитными организациями на всю сумму получаемого кредита или на его часть;
- оказывать информационные, юридические, страховые, консультационные и другие услуги для субъектов малого предпринимательства, в порядке и на условиях, определённых представительными органами самоуправления города;
- передавать оборудование и технологии в долгосрочную аренду с правом выкупа (лизинга);
- финансировать проекты малых предприятий на конкурсной основе;
- привлекать субъекты малого предпринимательства к производству и поставке продукции товаров и услуг для нужд г. Рубцовска;
- предоставлять дополнительные льготы по налогам субъектам малого предпринимательства на городском уровне;
- разработать методические рекомендации по взаимодействию крупных предприятий с малыми предприятиями (управление, кадровая политика и др.);
- разработать предложения по созданию базовых региональных инновационно – технологических центров передачи технологий обеспечения связи малых предприятий с крупными предприятиями;
- разработать предложения о поддержке малого предпринимательства в рамках торгово-экономического сотрудничества с сопредельными регионами;
- проводить межрегиональные выставки, ярмарки в г. Рубцовске с целью популяризации предпринимательства, поддержки товаропроизводителей в системе малого и среднего бизнеса;
- проводить научно-технические конференции с участием ученых, экономистов, предпринимателей города;
- проводить конкурсы среди предпринимателей на звание «Лучшая фирма», «Спонсор года».

При проведении анализа экономической деятельности малых предприятий важно обеспечить методическую сопоставимость показателей, характеризующих состояние и развитие малого бизнеса.

Для успешного развития малых предприятий необходимо также:

- прекратить практику столь частых изменений в налоговом законодательстве, так как счетные работники просто не успевают за ними;
- прекратить введения в действие нормативных актов задним числом, так как это создает большие проблемы для малых предприятий;
- ежегодно готовить пакеты нормативных документов по изменениям и дополнениям в налогообложении (предоставлять их хотя бы за дополнительную плату).

Малому предпринимательству необходимо заниматься налоговым планированием, так как это является одной из составных частей налоговой политики предприятия. Принцип оперативности налогового планирования заключается в том, что разработанная предприятием налоговая политика должна оперативно корректироваться с учетом всех изменений в действующем налогообложении. При этом могут корректироваться не только основные направления налоговой политики, но и виды хозяйственных операций, а также направления всей хозяйственной деятельности.

Особенности российской политической и экономической системы, её нестабильность, непредсказуемость, противоречивость принимаемых органами государственной власти законов и решений, в том числе и сфере налогообложения, вынуждает предприятия учитывать такой вероятный фактор, как налоговые риски. Налоговые риски могут быть связаны с изменением в налоговой политике, введением новых видов налогов и сборов, изменением налоговых ставок и штрафных санкций, отменой налоговых льгот. Малые предприятия, исходя из принципа оперативности налогового планирования, должны учитывать возможные не только внешние изменения, но и внутренние, которые могут конкретным образом повлиять на его налоговую политику.

Малому предпринимательству, наряду с развитием производства, совершенствованием организации и управления, внедрением новейших технологий и оборудования, необходимо также искать возможности увеличения своего дохода и за счет облегчения налоговой нагрузки, изыскивать рациональные и законные способы снижения налоговых платежей. Такая задача должна решиться по следующим направлениям:

- а) выбор видов деятельности, которые обеспечат приемлемую налоговую нагрузку на предприятие;
- б) определение оптимальных с точки зрения хозяйствующего субъекта способов и сроков уплаты налогов, сборов и других платежей;
- в) выбор направлений распределения и использования прибыли, осуществление инвестирования финансовых ресурсов, которые позволят иметь благоприятные для предприятия налоговые последствия.

Целенаправленная налоговая политика в значительной степени зависит от знаний работников, которые ответственны за начисление и уплату налогов, от того, какие налоги, в какие сроки и куда необходимо уплатить, от умения этих работников разбираться в существующих законных способах снижения налоговых выплат. Знание налогового права и текущего законодательства позволит малым предприятиям осуществлять грамотное планирование налоговых платежей и доходов.

Необходимо специалистам, работающим в малом предпринимательстве в качестве бухгалтеров, экономистов, финансистов, знать все нормативно – правовые акты, регулирующие деятельность субъектов малого предпринимательства и их обязательств по уплате налогов и сборов. Частые изменения налогового законодательства создают значительные трудности в управлении бизнесом. Незнание актуального состояния нормативных актов может привести к большим финансовым потерям и перечеркнуть многолетние усилия предпринимателей.

Для успешного и стабильного развития малого предпринимательства, в том числе и в г. Рубцовске, необходимо:

- оказывать государственную поддержку в приоритетном порядке малым предприятиям, осуществляющим производственную, инновационную деятельность в следующих отраслях: машиностроение и металлообработка, лесная и деревообрабатывающая промышленность; строительные материалы и строительство; пищевая промышленность; производство товаров народного потребления;
- законодателям надо тщательно готовить и прорабатывать законодательную базу по налогообложению, так как многие сегодняшние документы имеют неоднозначные толкования, а в связи с этим совершается огромное количество ошибок при исчислении налогов без умысла что-то скрыть, так как многие нормативные акты нередко противоречат друг другу, и это создает большие проблемы для малых предприятий;
- необходимо разработать предложения об упрощении порядка представления инвестиционного кредита субъектам малого предпринимательства, осуществляющим деятельность в сфере материального производства, научно-технической и инновационной сферах;
- для обеспечения инвестиционными ресурсами субъектов малого предпринимательства, а особенно занятых в сфере производства товаров и услуг, добиваться снижения кредитных ставок и увеличения сроков предоставляемых кредитов.

Для того чтобы малое предпринимательство развивалось, расширялось и было устойчивым на рынке, необходимо, чтобы оно было легальным бизнесом. При соответствующей обстановке бизнес, основанный на противоправных условиях, в отдельных случаях может принести

ощутимый финансовый эффект за короткий период времени, но рано или поздно он неизбежно закончится конфликтом с государственной властью, с партнерами по бизнесу.

Также организация бизнеса должна быть достаточно гибкой, чтобы обеспечить наилучшие результаты при изменениях состояния рынка, действующего законодательства и других составляющих окружения экономической среды.. Чем динамичней рынок, тем важнее быстро реагировать на изменения платежеспособного спроса, наилучших результатов достигают те субъекты хозяйствования, действия которых имеют упреждающий характер по отношению к изменениям состояния окружающей экономической среды.

В системе профессионального образования необходимо готовить в учебных заведениях не только финансистов, бухгалтеров, менеджеров, а выделить четкую специализацию по подготовке кадров для малых предприятий, сочетая процесс обучения с работой в реальной деловой среде.

Нужно оказывать постоянную инновационную поддержку малым предприятиям, так как проекты, которые создаются там, сегодня имеют самую высокую экономическую эффективность, когда рентабельность этих проектов составляет до сотни процентов.

Выполнение этих рекомендаций позволит обеспечить условия для сохранения действующих и создания новых малых предприятий, что даст возможность увеличить число рабочих мест в сфере малого бизнеса, увеличить вклад малого предпринимательства в городской объём производства, а также повысить собираемость налогов в местный бюджет.

Е. А. Маркова

аспирант кафедры ЭиОП АлтГТУ

главный экономист

И. Н. Масибут

заместитель начальника отдела

(Главное управление экономики и инвестиций

Алтайского края, Барнаул)

Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления в Алтайском крае

Укрепление институтов государственного регулирования становится важнейшим условием стимулирования и нормального функционирования

рыночной экономики. В России на протяжении последних лет целенаправленно проводится государственная политика, направленная на повышение эффективности функционирования органов государственной и муниципальной власти и использования бюджетных ресурсов.

К настоящему времени в ряде субъектов РФ накоплен богатый опыт разработки нормативной базы в сфере оценки эффективности и результативности деятельности органов местного самоуправления (Республика Татарстан, Республика Чувашия, Самарская, Ханты-Мансийский автономный округ - Югры, Ямало-Ненецкий автономный округ, Московская, Владимирская, Томская, Хабаровская, Волгоградская области). Насущная задача, которая стоит перед Алтайским краем - изучение существующего опыта регионов, разработка собственного методического обеспечения и внедрение эффективных административных механизмов, позволяющих органам местного самоуправления перейти на результативные принципы управления. В Алтайском крае ведется разработка методики оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления, что обусловлено реализацией Федерального закона от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», а также необходимостью усиления взаимодействия органов исполнительной власти Алтайского края и органов местного самоуправления. Для стимулирования муниципальных образований по достижению наилучших значений показателей в краевом бюджете предусмотрено выделение денежных средств с 01.01.2009 года.

В основе оценки деятельности органов местного самоуправления лежит перечень мероприятий и система индикаторов, отражающих отдельные факторы финансового, социально-экономического положения подведомственных территорий. В качестве исходных данных для проведения оценки используются официальные статистические данные, данные ведомственной статистики, финансовая отчетность муниципальных районов (городских округов) и информация муниципальных районов (городских округов). Если для определения значения какого-либо индикатора муниципального района (городского округа) предоставленных исходных данных недостаточно, то по данному индикатору муниципальный район (городской округ) не оценивается.

Оценка эффективности деятельности администрации муниципального района (городского округа) измеряется в баллах. В рамках первичного отбора материалов муниципальных районов (городских округов) проводится проверка отсутствия у них дисквалификационных критериев. В основе этих критериев - соблюдение требований Бюджетного кодекса Российской Федерации и соблюдение условий качества управления бюджетом. В случае обнаружения у муниципального района (городского

округа) четырех и более дисквалификационных критериев из 9, муниципальное образование к последующей оценке не допускается. Например, к перечню дисквалификационных критериев для муниципальных районов (городских округов) для соответствующего отбора относятся нарушение предельных значений по дефициту местного бюджета, нарушение предельных значений по объему муниципального долга, наличие просроченной кредиторской задолженности по оплате труда с начислениями, коммунальным услугам за отчетный финансовый год по консолидированному бюджету муниципального образования и другие.

Затем определяются баллы по каждому индикатору. Все индикаторы разделены на группы - индикаторы демографического потенциала, оценки уровня жизни; индикаторы развития экономического потенциала; индикаторы состояния местных бюджетов, земельных и имущественных отношений; индикаторы инфраструктурного потенциала; индикаторы социальной инфраструктуры; муниципальное управление. Баллы оценки индикаторов ежегодно корректируются в соответствии с уточненными параметрами прогноза на очередной финансовый год, а также исходя из социально-экономического развития Алтайского края.

На последнем этапе осуществляется ранжирование муниципальных районов (городских округов) по перечню оцениваемых показателей по набранному количеству баллов. По результатам отбора право на получение средств предоставляется пяти муниципальным районам и трем городским округам, набравшим наибольшее количество баллов по перечню индикаторов в перечисленных выше сферах социально-экономического развития территории. В случае получения одинакового количества баллов по всем показателям приоритетное значение придается финансовым показателям.

Внедрение системы оценки деятельности органов местного самоуправления необходимо для создания условий устойчивого социально-экономического развития городских округов и муниципальных районов Алтайского края, координации взаимодействия органов исполнительной власти Алтайского края и органов местного самоуправления в решении стратегической задачи - улучшения уровня и качества жизни населения. Реализация системы оценки позволит оптимизировать систему управления финансами на местном уровне, повысить эффективность использования органами местного самоуправления имеющихся ресурсов (финансовых, производственных, трудовых) в целях достижения поставленных перед местными властями задач.

Л. Г. Миляева
д. э. н., профессор
декан экономического факультета
(Бийский технологический институт, Бийск)

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Проводимые в России преобразования направлены на формирование социально-ориентированной рыночной экономики, отличительной особенностью которой является эффективное использование трудового потенциала организации. Реализация отмеченного сопряжена с внедрением в систему персонал-менеджмента так называемых мотивационных моделей управления, нацеленных на достижение адекватной стратегии развития организации уровня мотивации работников, способствующего наиболее полной мобилизации их физических и умственных способностей к труду.

Типовая блок-схема (рисунок 1) мотивационной модели управления персоналом организации отражает алгоритм комплексной оценки уровня мотивации труда и процедуру его регулирования до соответствия преследуемой цели. Концептуальную основу указанной модели составляет представление о том, что уровень мотивации труда является средневзвешенной величиной двух параметров:

1. уровня внутренней мотивации, формируемого содержанием и значимостью выполняемой работы;
2. уровня внешней экономической мотивации, определяемого стимулирующим эффектом действующей системы оплаты труда.

Представляется, что внедрение типовой мотивационной модели в практику управления персоналом конкретной организации сопряжено с решением следующих задач:

1. обоснованием (разработкой) профильного методического инструментария;
2. разграничением работников (по результатам анализа приоритетов внутренних мотивов труда) на условные категории (мотивационные типы);
3. утверждением основного оценочного показателя персонала;
4. разработкой соответствующей стратегии организации стимулирующей системы оплаты труда, базирующейся на методологии гибких (бестарифных, распределительных) систем.

Для комплексной оценки системы мотивации труда персонала

инновационных организаций правомерно использовать типовую методику, связанную с расчетом интегрального показателя - уровня мотивации труда, отражающим степень соответствия действующих на предприятии систем «внутренней» и «внешней» мотивации ожиданиям наемных работников.

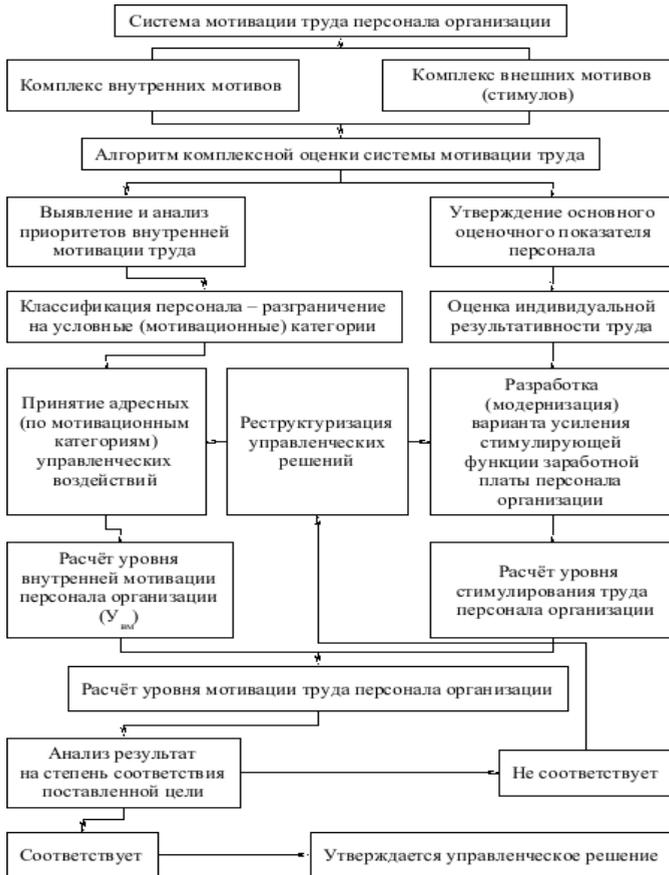


Рисунок 1 – Блок-схема мотивационной модели управления персоналом организации

В данном контексте необходимо акцентировать четыре момента: 1) информационную базу методики формируют данные опросной статистики работников организации; 2) методологическую основу – идея использования шкалы Лайкерта, позволяющей оценивать каждый из анализируемых параметров с позиций трех критериев («ожидание» – эталонная с позиций

опрашиваемого оценка, «восприятие» – фактическая оценка, «важность» - оценка его значимости); 3) значения уровня мотивации персонала могут находиться в нормированном диапазоне – от 0,20 (минимум) до 1,00 (максимум), поскольку заполнение анкет проводится респондентами по единой инструкции: 5 баллов – «полностью согласен с утверждением»; 1 балл – «полностью не согласен»; баллы от 2 до 4 отражают степень приближения мнения опрашиваемого к одной из крайних градаций; 4) оценки уровней внутренней мотивации и стимулирования осуществляются параллельно по единому алгоритму.

Гипотетически (таблица 1) приемлемый уровень трудовой мотивации может находиться в диапазоне от 0,60 до 1,00; фактическая его величина устанавливается, как правило, на уровне не ниже 0,70. Допустим, реализации стратегии развития организации будет способствовать уровень трудовой мотивации 0,77. По результатам комплексной оценки были выявлены следующие базовые величины: уровень внутренней мотивации ($V_{вм}$) – 0,65; уровень стимулирования ($V_{см}$) – 0,65; соответственно, уровень трудовой мотивации (V_m) – 0,65. Достижение отмеченного возможно различными способами: за счет равновеликого увеличения обоих уровней на 0,12; за счет разновеликого увеличения обоих уровней; за счет повышения какого-то одного уровня до 0,91.

Таблица 1 - Оценка системы мотивации труда персонала организации

Диапазон изменения уровня мотивации труда	Качественная оценка	
	уровня мотивации труда	ситуации
от 0,80 до 1,00	высокий	благополучная
от 0,70 до 0,79	выше среднего	нормальная
от 0,60 до 0,69	средний	удовлетворительная
от 0,50 до 0,59	ниже среднего	проблемная
от 0,20 до 0,49	низкий	

Реализацию типовой блок-схемы мотивационной модели управления персоналом логично проиллюстрировать на примере инновационных организаций, для которых обеспечение приемлемого уровня мотивации к инновационной деятельности является приоритетной задачей кадровой стратегии, условием перехода персонала из состояния «потенциальной пригодности» к инновационной деятельности в состояние «готовности» к ее осуществлению.

Поскольку, лишь, удовлетворяя внутреннее глубинные мотивы, работник будет трудиться с максимальной отдачей, а, следовательно,

полностью реализовывать свой потенциал, важнейшей составляющей мотивационной модели управления является разграничение персонала инновационных организаций на три условные (мотивационные) категории:

1. Инновационно–мотивированные работники, в структуре внутренних мотивов которых доминируют мотивы к инновационной деятельности ($M_{ИД}$): творческий характер труда; инновационный, то есть связанный с нововведениями, характер труда; понимание основных целей и задач развития организации, участие в их реализации и т. д.

2. Традиционно– мотивированные работники, в мотивационном профиле которых доминируют традиционные мотивы ($M_{ТД}$): профессиональный рост; карьерный рост; удовлетворение от занятия любимым делом; возможность повышения квалификации за счет организации; нормальный социально-психологический климат в трудовом коллективе и т. д.

3. Неопределенно– мотивированные работники.

Для идентификации работников инновационной организации с соответствующей условной категорией предложено три типа мотивограмм (таблица 2), основу которых составляет идея структурирования анализируемых внутренних мотивов труда – разграничения их по результатам ранжирования на три уровня значимости: высоко значимые мотивы (ВЗ), занимающие первые 3 ранга «вертикали приоритетности»; низко значимые мотивы (НМ), занимающие 3 последних ранга; средне значимые мотивы (СЗ), занимающие промежуточное положение.

Таблица 2 – Мотивационные категории персонала инновационных организаций

Мотивационная категория		Мотивограмма условной категории персонала
название	условное обозначение	
инновационно-мотивированные работники	ИМР	$M_{ИМР} = ВЗ (M_{ИД}) + СЗ (M_{ИД}; M_{ТД}) + НЗ (M_{ТД})$
традиционно-мотивированные работники	ТМР	$M_{ТМР} = ВЗ (M_{ТД}) + СЗ (M_{ТД}; M_{ИД}) + НЗ (M_{ИД})$
неопределенно-мотивированные работники	НМР	$M_{НМР} = ВЗ (M_{ТД}; M_{ИД}) + СЗ (M_{ТД}; M_{ИД}) + НЗ (M_{ТД}; M_{ИД})$

Представляется, что действенным способом регулирования уровня внутренней мотивации персонала является принятие адресных (по мотивационным категориям) управленческих воздействий.

Основным оценочным показателем персонала инновационных организаций выступает уровень инновационной конкурентоспособности, имеющий пять аналогичных уровню мотивации труда градаций. При оценке инновационной конкурентоспособности конкретных работников логично использовать две градации: приемлемо-допустимый уровень; недопустимый уровень.

Завершающим этапом внедрения мотивационной модели управления персоналом является разработка стимулирующей системы, базирующейся на концепции ВСОТ РК («вилка» соотношений в оплате труда разного качества). В качестве распределительного коэффициента коллективного фонда оплаты труда выступает основной оценочный показатель персонала – уровень инновационной конкурентоспособности. Результатом реализации предлагаемого алгоритма является составление интегральной сетки оплаты труда, обосновывающей размер заработной платы работников по двум критериям: категории конкурентоспособности и группе внутрифирменной значимости. Например, в модели (таблица 3), разграничивающей персонал на 7 категорий конкурентоспособности и 5 групп внутрифирменной значимости, обоснованная дифференциация в оплате труда составляет порядка 8,5 раз. Подчеркнем, что реализация указанной модели оплаты труда обеспечивает повышение уровня стимулирования персонала до $0,85 \div 0,90$.

Таблица 3 – Интегральная сетка оплаты труда персонала инновационной организации

Группы внутрифирменной значимости	Категории конкурентоспособности работников						
	1	2	3	4	5	6	7
1	1,0000	1,3000	1,6903	2,1971	2,8564	3,7131	4,8000
2	1,2232	1,5900	2,0672	2,6873	3,4935	4,5414	5,8714
3	1,2761	1,6589	2,1567	2,8035	3,6446	4,7379	6,1250
4	1,5251	1,9827	2,5773	3,3505	4,3557	5,6625	7,3205
5	1,7852	2,3208	3,0173	3,9223	5,0992	6,6289	8,5698

В современных условиях развития экономики наиболее эффективной моделью управления признается мотивационная модель,

базирующаяся на выявлении уровня трудовой мотивации персонала и анализе структуры мотивов. Между тем, несмотря на безусловные преимущества мотивационной концепции, ее практическую востребованность все еще нельзя назвать достаточной. Основной причиной отмеченного является отсутствие надлежащего методического инструментария по разработке мотивационной модели управления персоналом и контролю за эффективностью ее функционирования. Изложенный в статье материал следует рассматривать как посильный вклад автора в решение обозначенной проблемы.

Л. Г. Миляева

д.э.н., профессор
декан экономического факультета

С. Г. Леонова

аспирант каф. «Экономика предпринимательства»
(БТИ АлтГТУ, Бийск)

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ НАУЧНО- ПЕДАГОГИЧЕСКИМ ПЕРСОНАЛОМ ВУЗА

Специфической особенностью деятельности преподавателей ВУЗов является её разграничение на учебную и научную компоненты. С целью повышения результативности научной работы НПП структурных подразделений ВУЗа, с одной стороны, и уровня внутренней трудовой мотивации персонала с другой, был разработан методический инструментарий, базирующийся на мотивационном подходе к распределению учебной и научной нагрузок среди преподавателей кафедр.

Для наглядности предложенный метод логично проиллюстрировать на условном примере. Предположим, в состав анализируемой кафедры входит 5 профессоров, 10 доцентов и 5 старших преподавателей; весь персонал работает на 1 ставку. Традиционно учебная нагрузка распределяется следующим образом: на одну ставку профессора приходится 600 часов в год, на ставку доцента и старшего преподавателя, соответственно, 800 и 900 часов в год (таблица 1).

Таблица 1 – Распределение учебной нагрузки среди преподавателей кафедры

Должность	Индивидуальный объём учебной нагрузки, час	Численность, чел.	Общий объём учебной нагрузки, час
Профессор	600	5	3000
Доцент	800	10	8000
Ст. преподаватель	900	5	4500
ИТОГО:	-	20	15500

Допустим, планируемый годовой объём «освоенных» (проведённых через кассу ВУЗа) НИР утверждён в размере 12000 рублей для одного человека (таблица 2).

Таблица 2 – Распределение научной нагрузки среди преподавателей кафедры

Должность	Индивидуальный объём научной нагрузки, руб.	Численность, чел	Общий объём НИР, руб.
Профессор	12000	5	60000
Доцент	12000	10	120000
Ст. преподаватель	12000	5	60000
ИТОГО:	-	20	240000

Реализация авторского подхода предполагает последовательное выполнение следующих этапов.

1. Комплексная оценка уровня внутренней трудовой мотивации персонала, сопряженная с расчётом уровней мотивации к преподавательской и научно-исследовательской деятельности. Для оценки правомерно использовать базовую методiku, включив в опросную анкету перечень мотивов к преподавательской и научной деятельности.

2. Разграничение НПП кафедр вуза на две условные категории (в зависимости от приоритетов трудовой мотивации):

– «научный персонал» - работники с высокой результативностью научной работы, у которых уровень мотивации к научной деятельности превышает уровень мотивации к учебной деятельности;

– «преподавательский персонал» - работники, у которых уровень мотивации к педагогической деятельности превышает уровень мотивации к научной деятельности; имеющие высокий уровень качества преподавания и относительно невысокую результативность научной деятельности.

Предположим, преподаватели анализируемой кафедры разделились

на обозначенные мотивационные категории следующим образом (таблица 3).

Таблица 3 – Разделение преподавателей кафедры на мотивационные категории

Должность	Количество работников кафедры, отнесённых к анализируемой мотивационной категории, чел.	
	«преподавательский персонал»	«научный персонал»
Профессор	2	3
Доцент	6	4
Ст. преподаватель	3	2
ИТОГО:	11	9

3. Определение коэффициента пересчёта базовой учебной нагрузки в научную для работников кафедры, отнесённых к мотивационной категории «научный персонал»:

$$K_{пересч.i} = \frac{V_i^{н.р.}}{V_i^{уч.р.}}, \quad (1)$$

где $V_i^{н.р.}$ - индивидуальный объём установленной базовой научной нагрузки для работника кафедры;

$V_i^{уч.р.}$ - индивидуальный объём установленной базовой учебной нагрузки для работника кафедры.

Необходимо отметить, что в том случае, когда преподаватель работает на долю ставки, индивидуальный объём научной нагрузки устанавливается пропорционально этой доле.

Коэффициенты пересчёта нагрузки для работников кафедры различных должностных категорий представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Определение коэффициента пересчёта учебной нагрузки в научную для работников кафедры различных должностных категорий

Должность	Индивидуальный объём учебной нагрузки, час	Индивидуальный объём научной нагрузки, руб.	Коэффициент пересчёта
Профессор	600	12000	20

Доцент	800	12000	15
Ст. преподаватель	900	12000	13,3

4. Установление работникам, отнесённым к мотивационной категории «научный персонал», минимального уровня учебной нагрузки, равного 0,25 ставки (таблица 5).

5. Определение объёма научной нагрузки для мотивационной категории работников «научный персонал», используя определённый в п.3 коэффициент пересчёта:

$$V_{н.п.i}^{н.п.} = V_i^{н.п.} + (V_i^{уч.п.} - V_{н.п.i}^{уч.п.}) \cdot K_{пересч.i}, \quad (2)$$

где $V_{н.п.i}^{н.п.}$ - индивидуальный объём научной нагрузки, устанавливаемый для мотивационной категории сотрудников «научный персонал»;

$V_{н.п.i}^{уч.п.}$ - индивидуальный объём учебной нагрузки, установленный для мотивационной категории сотрудников «научный персонал».

Распределение научной нагрузки среди работников кафедры, отнесённых к мотивационной категории «научный персонал», представлено в таблице 6.

Таблица 5 – Распределение учебной нагрузки среди работников кафедры, отнесённых к мотивационной категории «научный персонал»

Должность	Численность, чел.	Устанавливаемый индивидуальный объём учебной нагрузки, час	Общий объём учебной нагрузки, час
Профессор	3	150	450
Доцент	4	200	800
Ст. преподаватель	2	225	450
ИТОГО:	9	-	1700

Таблица 6 – Распределение научной нагрузки среди работников кафедры, отнесённых к мотивационной категории «научный персонал»

Должность	Численность, чел.	Устанавливаемый индивидуальный объём научной нагрузки, руб.	Общий объём научной нагрузки, руб.

		ки, руб.	
Профессор	3	21000	63000
Доцент	4	21000	84000
Ст. преподаватель	2	21000	42000
ИТОГО:	9	-	189000

6. Определение научной нагрузки для мотивационной категории работников «преподавательский персонал» путём распределения оставшегося объёма:

$$V_{n.n-i}^{н.р.} = \frac{V_{n.n.}^{н.р.}}{N_{n.n.}}, (3)$$

где $V_{n.n-i}^{н.р.}$ - индивидуальный объём научной нагрузки, устанавливаемый для мотивационной категории сотрудников «преподавательский персонал»;

$N_{n.n.}$ - численность персонала, вошедшего в обозначенную категорию;

$V_{n.n.}^{н.р.}$ - общий объём научной нагрузки, устанавливаемый для мотивационной категории сотрудников «преподавательский персонал».

$$V_{n.n.}^{н.р.} = V_{н.н.}^{н.р.} - V_{н.н.}^{н.р.}, (4)$$

где $V_{н.н.}^{н.р.}$ - общий объём базовой научной нагрузки преподавателей кафедры;

$V_{н.н.}^{н.р.}$ - общий объём научной нагрузки, установленной для мотивационной категории сотрудников «научный персонал».

Распределение научной нагрузки среди работников кафедры условного примера, отнесённых к мотивационной категории «преподавательский персонал» представлено в таблице 7.

Таблица 7 – Распределение научной нагрузки среди работников кафедры, отнесённых к мотивационной категории «преподавательский персонал»

Должность	Численность, чел.	Устанавливаемый индивидуальный объём научной нагрузки, руб.	Общий объём научной нагрузки, руб.
Профессор	2	4636,4	9272,8
Доцент	6	4636,4	27818,4
Ст. преподаватель	3	4636,4	13909,2
ИТОГО:	11	-	51000

7. Определение учебной нагрузки для мотивационной категории работников «преподавательский персонал». Данное действие целесообразно проводить в несколько этапов.

7.1. Определение коэффициента соотношений объёма учебной нагрузки для сотрудников кафедры различных должностных категорий:

$$K_{доц.}^{уч.р.} = 1,00, (5)$$

где $K_{доц.}^{уч.р.}$ - коэффициент соотношений объёма учебной нагрузки для доцентов.

$$K_{проф.}^{уч.р.} = \frac{V_{проф.i}^{уч.р.}}{V_{доц.i}^{уч.р.}}, (6)$$

где $K_{проф.}^{уч.р.}$ - коэффициент соотношений объёма учебной нагрузки для профессоров;

$V_{проф.i}^{уч.р.}$, $V_{доц.i}^{уч.р.}$ - индивидуальный объём базовой учебной нагрузки для должностных категорий сотрудников «профессор» и «доцент», соответственно.

$$K_{ст.н.}^{уч.р.} = \frac{V_{ст.н.}^{уч.р.}}{V_{доц.и}^{уч.р.}}, \quad (7)$$

где $K_{ст.н.}^{уч.р.}$ - коэффициент соотношений объема учебной нагрузки для старших преподавателей;

$V_{ст.н.}^{уч.р.}$ - индивидуальный объем базовой учебной нагрузки для должностной категории сотрудников «старший преподаватель».

Коэффициенты соотношений объема учебной нагрузки для различных должностных категорий сотрудников кафедры условного примера представлены в таблице 8.

Таблица 8 - Коэффициенты соотношений объема учебной нагрузки для различных должностных категорий сотрудников кафедры

Должность	Индивидуальный объем базовой учебной нагрузки, час	Коэффициент соотношений объема учебной нагрузки
Профессор	600	0,75
Доцент	800	1,00
Ст. преподаватель	900	1,13

7.2. Расчёт коэффициента соотношений объема учебной нагрузки для работников различных должностных категорий, скорректированного с учётом численности должностных групп персонала:

$$K^{уч.р.} = K^{уч.р.} + \frac{N_{н.п.} - (K_{проф.}^{уч.р.} \cdot N_{проф.} + K_{доц.}^{уч.р.} \cdot N_{доц.} + K_{ст.п.}^{уч.р.} \cdot N_{ст.п.})}{N_{н.п.}}, \quad (8)$$

где $K^{уч.р.}$ - скорректированный коэффициент соотношений объема учебной нагрузки для анализируемой должностной категории;

$N_{проф.}$, $N_{доц.}$, $N_{ст.п.}$ - численность персонала должностных категорий «профессор», «доцент» и «старший преподаватель», соответственно.

Скорректированные коэффициенты соотношений объема учебной нагрузки для различных должностных категорий сотрудников кафедры условного примера представлены в таблице 9.

Таблица 9 - Скорректированные коэффициенты соотношений объёма учебной нагрузки для различных должностных категорий сотрудников кафедры

Должность	Коэффициент соотношений объёма учебной нагрузки	Скорректированный коэффициент соотношений объёма учебной нагрузки
Профессор	0,75	0,76
Доцент	1,00	1,01
Ст. преподаватель	1,13	1,14

7.3. Расчёт индивидуального объёма учебной нагрузки для работников кафедры различных должностных групп, отнесённых к мотивационной категории «преподавательский персонал»:

$$V_{n.n.i}^{уч.p.} = \frac{V_{n.n.}^{уч.p.}}{N_{n.n.}} \cdot K^{1/уч.p.}, \quad (9)$$

где $V_{n.n.}^{уч.p.}$ - общий объем учебной нагрузки, устанавливаемый для мотивационной категории сотрудников «преподавательский персонал».

$$V_{n.n.}^{уч.p.} = V^{уч.p.} - V_{n.n.}^{уч.p.} \quad (10)$$

Распределение учебной нагрузки среди работников кафедры, отнесённых к мотивационной категории «преподавательский персонал», представлено в таблице 10.

Таблица 10 – Распределение учебной нагрузки среди работников кафедры, отнесённых к мотивационной категории «преподавательский персонал»

Должность	Численность, чел.	Устанавливаемый индивидуальный объём учебной нагрузки, час	Общий объём учебной нагрузки, час
Профессор	2	953,50	1907
Доцент	6	1267,15	7603
Ст. преподаватель	3	1430,20	4290
ИТОГО:	11	-	13800

Предложенный методический инструментарий распределения учебно-научной нагрузки среди преподавателей кафедры с учётом их мотивационной категории нацелен на стимулирование научно-

педагогического персонала вузов к повышению уровня индивидуальной результативности основных видов деятельности.

И. В. Молодан

к.э.н., доцент кафедры экономики

Л. А. Иванченко

к.э.н., доцент кафедры экономики

(СибГАУ, Красноярск)

ИНСТИТУТЫ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Проблемы экономического роста находились в центре внимания экономистов с давних пор. Среди них факторы экономического роста - это то направление, интерес к которому возрос в последние годы.

Среди основных факторов экономического роста, не вызывающих возражений, выделяют факторы спроса и предложения. К факторам предложения относятся:

- количество и качество природных ресурсов;
- количество и качество капитальных ресурсов;
- количество и качество трудовых ресурсов;
- технология.

При более полном рассмотрении данной группы факторов можно отметить, что все они характеризуют потенциальную способность экономики к росту.

К факторам спроса следует отнести:

1. уровень и направленность основных расходов;
2. наличие и цену денежного капитала;
3. рациональность распределения ресурсов.

Данная группа факторов является своего рода ограничением физической возможности к росту, заложенной в рамках факторов предложения. Также можно отметить, что факторы спроса являются своего рода обратной стороной факторов предложения, при этом максимальный рост возможен при условии равенства совокупных доходов и расходов.

Подобное рассмотрение факторов спроса и предложения позволяет лишь частично понять природу экономического роста, но не дает инструмента для исследования причин неравенства совокупных доходов и расходов, а соответственно, не позволяет ответить на вопрос: что необходимо предпринять для усиления процессов роста и всегда ли одна группа факторов является определяющей процесс роста. Разрешение

указанных ограничений возможно при учете институциональных факторов роста. Сложность вопроса состоит в неоднозначности определения и оценки указанных факторов в экономической науке. Сама категория «институт» трактуется достаточно широко. Но в контексте рассматриваемой проблемы наиболее целесообразным кажется использование следующего определения:

Институты – исторически обусловленная совокупность социально-экономических правил, над которыми индивиды или группа индивидов в основном не властны как в краткосрочном, так и в среднесрочном плане. Это – типичное определение в рамках экономической теории транзакционных издержек, являющейся базой для рассмотрения проблем экономического роста кажется наиболее предпочтительным.

В соответствии с этим приведенная классификация факторов роста требует дополнения. Несмотря на то, что эта классификация имеет, несомненно, ряд преимуществ, ее основной методологической недоработкой является игнорирование того факта, что и факторы спроса, и факторы предложения несут в себе институциональные факторы либо в качестве формирования данного фактора, либо в определении процесса использования данного фактора. Также данная классификация не учитывает сами институциональные факторы, которые могут прямым образом влиять на процесс экономического роста.

Целесообразно рассмотреть последовательно каждый фактор и определить его институциональную наполняемость.

Факторы спроса.

Уровень и направленность основных расходов населения. Уровень зависит от уровня доходов. Уровень доходов определяется посредством сделки между работодателем со стороны спроса и работником со стороны предложения. При этом чем более развито контрактное право в области трудовых отношений, тем больший доход может получить работник и тем меньшие издержки (транзакционные) понесет работодатель.

Направленность основных расходов населения. Сравнение структуры расходов населения различных стран позволяет сделать выводы о том, что в разных странах, более того, в различных регионах, люди тратят собственные средства различным образом. В большей мере все определяется культурными и поведенческими факторами. При этом также сказывается и уровень образования. Такт, люди с высоким уровнем достатка, но низким уровнем образования больше подвержены показному потреблению.

Уровень и направленность основных расходов фирм. Это еще более сложный фактор, так как он имеет не только внутреннюю, но и внешнюю институциональную структуру. Внешняя структура данного фактора является многосложной. Во-первых, направленность основных расходов фирм определяется существующим законодательством, то есть чем

слабее защищены интересы инвесторов и выше налоги, тем меньше стимулов у предприятий направлять средства на инвестиционные нужды. Чем слабее контрактное обеспечение деятельности предприятия, тем более высокие издержки несет предприятие на поддержание деятельности при помощи внезаконных инструментов, а соответственно, тем ниже уровень доходов фирмы. Направленность расходов определяется также развитостью кредитно-финансовой системы и ее инструментария. Чем сильнее развита кредитно-финансовая система, тем более мобильными становятся ресурсы фирмы, а значит, и предприятию требуется меньший объем оборотных средств и больший объем средств может быть направлен на инвестиционные нужды.

Внутренние институциональные причины, определяющие данный фактор, лежат как в структуре фирмы, так и в интересах акционеров (владельцев) предприятия. Если организационная структура предприятия эффективна, а менеджмент отлажен, то данное предприятие развивается более быстрыми темпами, что обеспечивает более высокий уровень основных расходов.

Наличие и цена денежного капитала. Данный фактор, хотя и находится в группе факторов спроса, практически целиком является институциональным. В его основе лежит кредитно-финансовая система, которая определяет направление и скорость денежных потоков. Более развитая кредитно-финансовая система предлагает более широкий перечень финансовых инструментов, позволяющих со значительной гибкостью использовать денежный капитал. Здесь можно выделить такие формы инвестирования, как лизинг или вексельное кредитование, которое позволяет нарастить кредитный портфель, а соответственно, увеличить кредитный мультипликатор.

Также следует отметить зависимость данного фактора от такого института как правовая система.

Факторы предложения.

Количество и качество трудовых ресурсов. Данный фактор предложения, как и большинство факторов спроса, является двусоставным. Так, количество трудовых ресурсов с институциональной точки зрения определяется правовой системой, существующей в обществе (в качестве примера можно рассматривать демографическую политику), а качество трудовых ресурсов определяется системой образования и науки, а также системой культурных и религиозных отношений, сложившихся в обществе.

Технология. Данный фактор зависит от системы образования и науки, поскольку именно данная система определяет все качественные сдвиги. Доказательства данного тезиса можно найти в работах Н. Кондратьева. Также на технологию оказывает влияние правовая система, влияние которой заключается в существующей системе защиты интеллектуальной собственности. Чем более она совершенна, тем быстрее развивается

технология. Немаловажное влияние на этот фактор оказывается и со стороны системы инфраструктуры рынка. Так, отлаженная система венчурного финансирования позволяет значительно сократить время на внедрение технологий, а также аккумулировать дополнительные ресурсы в системе образования и науки.

Таким образом, на основании теоретических исследований, а также опыта оценок транзакционных издержек, предлагается ввести третью группу факторов экономического роста, которые можно классифицировать следующим образом:

1. система законодательных и правовых норм. Данный фактор включает в себя проработанную систему законодательных и иных актов всех уровней иерархии, обеспечивающих экономические субъекты необходимым инструментарием для заключения и соблюдения контрактов с минимальными затратами;
2. система государственного управления. Организация данной системы должна предоставлять всем субъектам экономической деятельности равный доступ к ресурсам, а также способствовать спецификации прав собственности.
3. судебная система. Основной задачей данной системы является снижение транзакционных издержек (издержек оппортунистического поведения, защиты от третьих лиц и других).
4. система инфраструктуры рынка.
5. система образования и науки. Данный фактор определяет направление институционального развития, а также позволяет влиять на скорость институциональных преобразований.
6. система культурных, религиозных ценностей и вытекающих отсюда поведенческих особенностей.

Вполне понятно, что каждый из последующих приведенных факторов является все менее осязаемым и более трудноизмеримым, при этом, основываясь на сравнительном подходе, можно сделать вывод, что данные факторы играют важную роль в формировании предпосылок и темпов экономического роста.

Интеллектуальные ресурсы как объект стратегического управления

Интеллектуальные ресурсы являются объектом управления как на уровне фирмы, так и на уровне общества в целом. Прежде всего, интеллектуальные ресурсы – это фактор производства, находящийся в распоряжении предприятия. Для российских предприятий, стоящих перед проблемами серьезных технологических и продуктовых инноваций, использование интеллектуального потенциала играет особую роль.

Стратегическое управление интеллектуальными ресурсами предприятия подчинено долгосрочным целям его развития, которые формируются исходя из современного состояния его ресурсной базы, положения на рынке и товарной ориентации.

Человеческий потенциал сферы интеллектуального труда является одним из составляющих элементов интеллектуального потенциала. В свою очередь интеллектуальный потенциал решающим образом определяет возможности развития страны, является важнейшим элементом экономического роста. В настоящее время человеческий капитал в экономической литературе называют четвертой ступенью богатства после земли, товаров, денег. Поэтому возникает необходимость определения направлений развития человеческого потенциала в рассматриваемой сфере. Процесс развития можно проследить посредством раскрытия сущности воспроизводства рабочей силы, занимающейся интеллектуальным трудом.

Если характеризовать процесс развития человеческого потенциала в целом, то следует отметить, что для воспроизводства рабочей силы вообще, требуется непрерывное восстановление и поддержание физических сил и умственных способностей человека, повышение трудовой квалификации, обеспечение растущего образовательного и профессионального уровня; полная и эффективная занятость работников, распределение и перераспределение трудовых ресурсов между отраслями, регионами; создание социально-экономического механизма, обеспечивающего удовлетворение потребности хозяйства в трудовых ресурсах.

Для процесса воспроизводства работников интеллектуального труда характерны те же процессы, что и для воспроизводства рабочей силы вообще, с той лишь разницей, что преобладают элементы процесса воспроизводства, касающиеся в первую очередь умственных способностей

работников интеллектуального труда. Поэтому воспроизводство данной категории работников возможно при наличии необходимых условий для творческой работы и снятия умственного напряжения, чтобы основной задачей работника была творческая, интеллектуальная деятельность, а остальные заботы должно взять на себя государство, причем не как непосильное бремя, а как выбор минимальных затрат, способствующих развитию страны.

Воспроизводство рабочей силы, занимающейся интеллектуальным трудом, подразумевает отражение такого вопроса как воспроизводство знания, которое включает сложные основные моменты, вытекающие из особенностей интеллектуального труда, а именно: преемственность; формирование; накопление; наличие; востребованность. Каждый из перечисленных элементов имеет свое содержание, представленное ниже.

Преемственность играет исключительную роль, потому что интеллектуальный труд является продолжением всеобщего труда, достижением человеческого разума, всех предшествующих поколений, является продолжением сохраненных достижений. Из этого следует, что преемственность знаний обеспечивает прогресс общества. Так, школьники изучают в течение нескольких уроков теоремы, законы, над которыми ученые, в свое время, работали на протяжении веков.

Формирование знаний связано с применением прогрессивных методик обучения, способствующих отказу от принципа уравнивания способностей обучающихся, формирующих фундаментальную подготовку.

Накопление предполагает, что воспроизводство, сохранение уже существующих, накопленных знаний может быть осуществлено путем присоединения новых.

Последовательное прохождение перечисленных элементов воспроизводства знаний приводит к следующему элементу, то есть наличию знаний. Важным условием поддержания умственных способностей работников является востребованность приобретенных, накопленных знаний. Знания, которые не были востребованы, постепенно утрачиваются. Для поддержания знаний требуется их пополнение и применение.

В современных условиях отсутствия престижности интеллектуальной сферы, снижается востребованность и реализация не только квалифицированных работников, но и полученных знаний – одного из ведущих ресурсов информационного общества.

Для того, чтобы знания достигли необходимого объема, который будет служить его обладателю, требуются, на наш взгляд, прежде всего природные способности, которые создают потенциальную возможность получения и расширения знаний, а также повседневный труд обладателя природных способностей, без которого хороший природный потенциал

может не реализоваться. Причем труд может носить и характер внешнего воздействия (например, различные ступени образования), и собственный труд (самосовершенствование).

Важной позицией в процессе развития человеческого потенциала является учет того, что между перечисленными элементами воспроизводства знаний существует определенная взаимосвязь, которая проявляется следующим образом. Чтобы интеллектуальный труд имел место, необходимо наличие природных способностей, причем они должны быть развиты. Развитие начинается с накопления знаний, на этой стадии знания приходят извне, здесь же проявляются элементы систематизации знаний. Далее развивается обобщение, происходит творческая работа. Возникающая систематизация в свою очередь дает основу озарению, появлению идеи научного, прогнозного характера. В итоге формируется зрелый интеллект, характеризующийся получением информации, переработкой, формированием выводов. Иными словами процесс развития человеческого потенциала в интеллектуальной сфере является сложным, продолжительным явлением, о котором можно сказать, что его нельзя быстро сформировать, но время утраты проходит гораздо быстрее. Поэтому пополнение знаний, человеческого потенциала необходимо осуществлять непрерывно для того, чтобы проходил процесс воспроизводства интеллектуального потенциала в целом.

Стратегическое управление интеллектуальными ресурсами общества со стороны государства направлено на выполнение следующих функций: обеспечение конкурентоспособности; экономической и национальной безопасности страны; регулирование пропорций воспроизводства интеллектуальных ресурсов в отраслевом и квалификационном аспектах; обеспечение качественных стандартов интеллектуальных ресурсов общества и контроля за их использованием в производстве; финансовое обеспечение воспроизводства интеллектуальных ресурсов; информационное обеспечение.

Задача формирования и воспроизводства интеллектуальных ресурсов решается на макроэкономическом уровне через организацию и финансирование системы образования, а также производства, накопления и распространения знаний. Подобная задача стоит и перед предприятиями. Разница в том, что для фирмы интеллектуальные ресурсы – это фактор производства вполне конкретного назначения и с заданными качественными параметрами, затраты на который должны окупиться в максимально короткие сроки, тогда как для общества в целом – это потенциал с достаточно эластичными возможностями применения, определяющий направления стратегического развития.

Ю. В. Плотникова
ст. преподаватель каф. ЭиОП
(АлтГТУ, Барнаул)

Диагностика вероятности банкротства и оценка уровня финансового состояния крупных и средних организаций обрабатывающих производств Алтайского края

Учитывая многообразие финансовых процессов, множественность показателей финансового состояния, различие в уровне их критических оценок, складывающуюся степень отклонения от них фактических значений коэффициентов и возникающие в связи с этим сложности в общей оценке финансового положения организации, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют производить интегральную балльную оценку финансовой устойчивости и платежеспособности.

Банкротство (финансовый крах, разорение) – это документально подтвержденная неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Для диагностики вероятности банкротства используется несколько подходов. Один из таких подходов основан на применении интегральных показателей и рейтинговых оценок на базе рыночных критериев финансового состояния организаций.

Сущность этой методики заключается в классификации организаций по степени риска исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах, т. е. любая анализируемая организация может быть отнесена к определенному классу в зависимости от «набранного» количества баллов, исходя из фактических значений ее финансовых коэффициентов.

Таблица 1 – Классификация уровня финансового состояния организаций обрабатывающих производств

Показатели финансового состояния	2004		2005	
	фактическое значение коэффициента	количество баллов	фактическое значение коэффициента	количество баллов
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (нормальное ограничение $\geq 10\%$)	-10,8	0,2	-11,9	0,2
Коэффициент капитализации (нормальное ограничение $\leq 100\%$)	189,4	0	201,8	0
Коэффициент финансовой независимости (нормальное ограничение $\geq 50\%$)	34,6	2,4	33,1	1,6
Коэффициент финансовой устойчивости (нормальное ограничение 50% - 60%)	40,8	0	40,3	0
Доля оборотных средств в активах	59,1	10	59,8	10
Коэффициент абсолютной ликвидности (нормальное ограничение 20%)	6,2	0,6	8,5	1,5

Коэффициент критической оценки (нормальное ограничение 80%)	54,9	2	55,7	2,2
Коэффициент текущей ликвидности (нормальное ограничение 200%)	94,2	0	94,8	0
Итого	-	15,2	-	15,5

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на протяжении всего рассматриваемого периода был отрицательным, следовательно, организациям обрабатывающих производств все это время не хватало собственных оборотных средств для погашения задолженности перед кредиторами и только организации производства резиновых и пластмассовых изделий (коэффициент равен 41,0%).

Коэффициент капитализации (соотношения заемных и собственных средств) показывает обеспеченность заемных средств собственными, то есть гарантию возврата долга. На 1 января 2006 года у организаций обрабатывающих производств заемных средств было почти в 2 раза больше, чем собственных, а это значит, что гарантии возврата долга минимальны.

Из всех видов экономической деятельности организаций обрабатывающих производств соотношение заемных и собственных средств не имело нормального ограничения.

Коэффициент автономии (финансовой независимости) показывает удельный вес источников собственных средств в общей величине итога баланса организации. Этот показатель отражает степень независимости организации от заемных источников и возможность использования привлеченных средств для повышения эффективности хозяйственной деятельности. Из рассматриваемых видов экономической деятельности организации обрабатывающих производств не имеют коэффициент автономии в пределах нормального ограничения.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников. В качестве устойчивых источников рассматриваются собственные средства и долгосрочные обязательства организации. На 1 января 2006 года финансово устойчивыми являются только организации производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака (коэффициент составил 50,3%), обработки древесины и производства изделий из дерева (55,8%).

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает какую часть

краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств. На 1 января 2006 года ни одна из организаций обрабатывающих производств не имела нормального значения по этому показателю.

Коэффициент критической оценки (ликвидности) показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам. Нормальное значение этого коэффициента на 1 января 2006 года имеют лишь организации текстильного и швейного производства – 79,4%.

Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) характеризует в какой степени оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства. Нормальное ограничение этого коэффициента предполагает, как минимум, двойное превышение оборотных активов для того, чтобы после погашения всех краткосрочных обязательств осталось достаточно ресурсов для продолжения производственной деятельности. Коэффициент текущей ликвидности на 1 января 2005 года в организациях обрабатывающих производств ниже нормального ограничения.

Таким образом, по уровню финансового состояния, исчисленного с помощью данной методики, организации обрабатывающих производств относятся к классу организаций с неустойчивым финансовым состоянием, но за 2005 год показатели стали несколько лучше.

При взаимоотношениях с этими организациями имеется определенный финансовый риск. У них неудовлетворительная структура капитала, а платежеспособность находится на нижней границе допустимых значений. Прибыль у таких организаций, как правило, отсутствует или очень незначительная. Это организации с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты.

Таблица 2 – Группировка крупных и средних организаций обрабатывающих производств по коэффициенту текущей ликвидности (покрытия) за 2005 год

	Коэффициент покрытия, %		
	до 100	свыше 100 до 200	свыше 200
Количество организаций, единиц	162	90	58
в % к итогу	52,3	29,0	18,7

Дебиторская задолженность, млн рублей	4735,1	5881,6	1918,4
в % к итогу	37,8	46,9	15,3
Кредиторская задолженность, млн рублей	11833,9	4096,5	1072,0
в % к итогу	69,6	24,1	6,3
Задолженность по полученным займам и кредитам, млн рублей	4027,0	6115,1	1546,0
в % к итогу	34,5	52,3	13,2

За 2005 год по краю доля организаций, которые могут стабильно работать, т.е. являются финансово устойчивыми и платежеспособными, составила лишь 18,7%, или 58 крупных и средних организаций обрабатывающих производств. На них приходилось 15,3% дебиторской задолженности, 6,3% кредиторской задолженности и 13,2% задолженности по полученным займам и кредитам.

В крае за 2005 год более половины организаций (52,3%, или 162 крупных и средних организаций обрабатывающих производств) имели коэффициент покрытия менее 100%, т.е. являются потенциальными банкротами. На эту долю организаций обрабатывающих производств приходилось 37,8% дебиторской задолженности, 69,6% кредиторской задолженности и 34,5% задолженности по полученным займам и кредитам. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской составило в 2,5 раза. Платежеспособность этой категории организаций достаточно низка.

Ю. В. Плотникова

ст. преподаватель каф. ЭиОП

(АлтГТУ, Барнаул)

Особенности менеджмента малых предприятий Алтайского края

Длительное время в отечественной теории и практике организации и управления промышленным производством преобладал подход, признававший приоритет крупных промышленных предприятий как хозяйствующих единиц. До начала реформ малые и средние предприятия

практически не были задействованы в промышленном секторе России. В условиях рыночных преобразований ведущей в экономике стала роль малого и среднего предпринимательства, как высокодинамичного, легко адаптирующегося к изменениям внешней среды.

Проблема реструктуризации промышленного сектора экономики России, как наиболее значимого для народного хозяйства, не может быть успешно решена без увеличения количества и создания разнообразных видов предприятий малого и среднего бизнеса, заполняющих рыночные ниши, невыгодные для крупных предприятий. В связи с этим необходимо выявить рыночные сегменты в промышленном секторе экономики, которые могут занять малые предприятия, определить, как, с помощью каких инструментов может быть построено взаимодействие малого, среднего и крупного бизнеса, какие методы поддержки малого предпринимательства могут быть использованы в целях развития кооперации малых и крупных предприятий.

Управление предприятием - это обеспечение эффективной деятельности коллектива по созданию качественных, конкурентоспособных, востребованных на рынке товаров (услуг). Основная задача любого руководителя — обеспечение выживания своего предприятия, сохранение его финансовой независимости, стабильности и рентабельности. Управлять - значит определять задачи и находить способы их решения. Управленческий процесс - это непрерывный круг событий, состоящий из постановки целей, планирования, принятия решений, исполнения и контроля. Эффективное управление возможно только на основе системного подхода к экономическим, правовым, финансовым рычагам, финансовому инвестированию. Для полноценного управления эффективностью малых предприятий необходимо создать подсистему контроля, которая будет нести ответственность за развитие малых предприятий, руководители которой будут отвечать рублем (вычеты из заработной платы, лишение премий) за свою работу и работу своих подчиненных. Первая, наиболее значимая проблема создания такой системы — квалифицированные кадры. Многие ВУЗы готовят специалистов по экономическим специальностям, но для работы с малыми предприятиями необходима специальная программа обучения, включающая практические занятия, деловые игры, имитирующие реальные ситуации с изучением проблем и способами их решений. Также необходимо предотвратить бюрократические коридоры, которые будут тормозить процесс развития малого предпринимательства. Еще один немаловажный аспект - выбор наиболее перспективных организаций. По некоторым данным около 90% вновь созданных предприятий разоряются в первый год. И главная задача - вовремя определить, кому действительно нужна помощь, у кого есть способности не только организовать

предприятие, но и управлять им, развивать его, отвечать за его рост и выживание. Все эти мероприятия имеют одну цель - чтобы деньги, выделенные государством на поддержку малого бизнеса, тратились по назначению. Только тогда можно будет говорить о росте удельного веса малых предприятий в основных экономических показателях страны. В процессе перехода к рыночной экономике общество переживает системные преобразования во всех сферах своей жизнедеятельности — политической, правовой, экономической, социальной и т.д. Характер рыночных реформ требует переосмысления многих казавшихся ранее незыблемых воззрений.

К числу проблем экономического характера следует отнести вопросы развития и поддержки малого бизнеса, который может и должен стать важным фактором подъема рыночной экономики. Именно малый бизнес — залог устойчивого развития экономики. Без солидного удельного веса этого сектора невозможно говорить о социальной устойчивости общества, базой которой служит средний класс, являющийся в значительной степени продуктом малого предпринимательства.

Малые предприятия - экономическая основа «среднего» класса и наиболее динамичный сектор рыночной экономики. Развитие малых предприятий происходит за счет создания новых хозяйствующих субъектов, расширения и технического совершенствования, диверсификации действующих производств. В связи с переходом к новой системе хозяйствования, для успешного решения многочисленных проблем роста малых промышленных предприятий необходимо создание новых механизмов управления, вовлечение в этот процесс в качестве активного развивающегося фактора внешней среды властных структур, местных органов хозяйствования и управления.

Малые предприятия обычно тесно связаны с местной региональной экономикой как с единым комплексом работающих, в основном на местный рынок, промышленных и сельскохозяйственных производств, строительных организаций, звеньев социальной инфраструктуры. В то же время еще рано говорить о достижении целей, поставленных перед малыми предприятиями в местном самоуправлении, поскольку они все еще довольно малочисленны, хотя, правда, положительная динамика развития муниципального бизнеса уже намечается. Вообще на малый бизнес воздействуют разные факторы, как позитивные, так и негативные. Относительно быстрое развитие предприятий малого бизнеса объясняется их большими рыночными возможностями по сравнению со средними и крупными предприятиями. Они быстрее приспосабливаются к внешним условиям хозяйствования: изменению спроса, ресурсному обеспечению и др.

Темпы развития малого предприятия непосредственной зависят от его внутренних ресурсов, т. е. от капитала, формируемого в результате

осуществляемой им производственно-хозяйственной деятельности. Чем больше размер этого капитала, тем больше возможностей у малого предприятия для увеличения своего ресурсного потенциала, для приобретения ингредиентов производства.

С ростом малых предприятий создаются условия для трудоустройства работников, высвобождающихся на крупных предприятиях, возникают более широкие возможности для ускорения научно-технического прогресса. Как показывает опыт, малое предпринимательство весьма ощутимо влияет на всю экономику в целом. По мнению большинства экономистов, одним из непереносимых условий выхода из кризиса является развитие малого бизнеса. В настоящее время сектор малого предпринимательства уже занял свое место в экономике страны и Алтайского края и представляет собой достаточно мощную экономическую и политическую силу.

Малый бизнес в экономике края

Развитие экономики любого региона предполагает оптимальное соотношение крупных, средних и малых предприятий. Являясь одним из ключевых элементов рыночного механизма, малое предпринимательство играет значительную роль в обеспечении устойчивого развития экономики.

Малый бизнес за время своего развития доказал свою значимость и эффективность. О развитии стагнации малого бизнеса в Алтайском крае необходимо оценить динамику таких показателей, как:

- доля валового регионального продукта, создаваемого в малом бизнесе;
- доля малых предприятий в общем количестве организаций (предприятий);
- доля работников, занятых в малом бизнесе от общей численности;
- доля инвестиций в основной капитал, функционирующего в малом бизнесе;
- доля отдельных видов работ, производимых малым бизнесом, в общем объеме.

Удельный вес малого бизнеса в валовом региональном продукте Алтайского края в 2006 году составил около 19%. Доля малых предприятий в общем количестве организаций (предприятий) составляет 25,0%, что на 2,8% больше, чем в 2005 году. На малые предприятия приходится 11,5% занятых от общей среднегодовой численности, 19,5% промышленного производства, 13,6% оборота розничной торговли, 66,7% подрядных работ, 16,9% инвестиций в основной капитал – все эти показатели возрастают с каждым годом.

Таблица 1 – Основные показатели малого предпринимательства в крае

	2005	2006
Количество малых предприятий, единиц	13671	14051
Число крестьянских (фермерских) хозяйств	4699	4642
Численность занятых на малых предприятиях, тыс. человек	118	137
Численность индивидуальных предпринимателей (включая глав крестьянских (фермерских) хозяйств), человек	85268	87816
Инвестиции в основной капитал, млн рублей	1896,8	3773,7
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, млн рублей	99685,5	193886,4
Оборот малых предприятий, млн рублей	85571,0	165981,3
Налоги и сборы от субъектов малого предпринимательства (без поступлений во внебюджетные фонды), тыс. рублей	3015791	2919874

На 1 января 2007 года число малых предприятий составило по Российской Федерации 1032,8 тыс. единиц, что на 5,5% выше, чем по состоянию на 1 января 2006 года, и на 8,4% выше по сравнению с аналогичным показателем на 1 января 2005 года.

По Сибирскому федеральному округу на 1 января 2007 года зарегистрировано 111,3 тыс. малых предприятий. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года произошло увеличение на 7,1%. На территории Алтайского края - 14,1 тыс. малых предприятий, что на 2,8% больше, чем в предыдущем году.

Основным фактором, обусловившим снижение количества малых предприятий, отмеченного в крае в 2005 году стало исполнение требований Федерального Закона от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» и постановления Правительства РФ от 26.02.2004 г. № 110 «О совершенствовании процедур государственной регистрации и постановки на

учет юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», в соответствии с которыми субъектами малого предпринимательства в течение года осуществлена перерегистрация в Едином государственном реестре юридических лиц. С помощью механизма перерегистрации было уточнено количество действующих предприятий, их правовая форма, соответствие юридического и фактического адресов и другие данные. Одновременно выявлены организации, не осуществлявшие хозяйственную деятельность более двенадцати месяцев.

Подавляющее большинство малых предприятий Алтайского края находится в частной собственности. В 2006 году на ее долю приходилось 98,4% от общего количества малых предприятий (13825 предприятий) и только 1,6% (226 предприятий) относилось к смешанной форме собственности – российской и с иностранным участием.

Эффективность функционирования малого бизнеса зависит от многих причин, в том числе от вида экономической деятельности.

Таблица 2 – Структура основных показателей малых предприятий (в процентах к общему итогу)

	Количество предприятий		Численность занятых работников		Оборот предприятий	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	5,9	7,1	7,3	10,9	1,7	3,1
обрабатывающие производства	13,9	13,3	24,1	27,1	12,5	13,6
строительство	8,6	8,0	11,1	12,4	7,7	5,9
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	51,0	50,0	34,2	28,9	70,9	70,9
транспорт и связь	3,9	3,7	6,2	6,3	2,2	2,2
операции с недвижимым имуществом, аренда	10,8	11,7	10,8	9,9	3,0	3,2

и предоставление услуг						
прочие виды экономической деятельности	5,9	6,2	6,3	4,5	2,0	1,1

Наибольший удельный вес малых предприятий Алтайского края составили предприятия оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (50,0% от общего количества малых предприятий), где есть возможность быстрого оборота сравнительного небольшого капитала.

В 2006 году по видам экономической деятельности наблюдалось следующее распределение малых предприятий: в обрабатывающем производстве - 1880 предприятия (13,3% от общего количества малых предприятий края), строительстве – 1118 (8,0%) , сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве – 1000 (7,1%), на транспорте и в связи 519 (3,7%), в сфере деятельности гостиниц и ресторанов 199 (1,4%), в здравоохранении и предоставлении социальных услуг 135 (1,0%).

Наименьший удельный вес малых предприятий отмечался в рыболовстве, рыбоводстве, образовании, производстве и распределении электроэнергии, газа воды (0,1–0,4%).

В настоящее время наиболее привлекательными для малого бизнеса являются виды деятельности не требующие значительных капитальных вложений. В частности, в торговой сфере работает почти каждое второе предприятие и трудится каждый третий из числа работающих на малых предприятиях.

Продукция, выпускаемая малыми предприятиями в Алтайском крае разнообразна. Предприятия выпускают приборы, технологическое оборудование разных видов и запчасти к нему, металлоконструкции, силовые кабели.

Малые предприятия производят синтетические красители, полимерную плёнку, изделия из пластмасс, кирпич, строительные нерудные материалы, мебель, металлические окна и двери.

Разнообразен ассортимент и в продовольственных товарах: это мясомолочная, хлебобулочная и кондитерская продукция, мука, макаронные изделия, безалкогольные напитки, минеральные воды и многое другое.

Распределение малых предприятий среди муниципальных районов и городских округов края остаётся крайне неравномерным. Лидером из года в год является Барнаул, на долю которого в 2006 году приходилось 70,0% от общего числа малых предприятий (9834 предприятий), далее, Бийск - 8,2% (1145), Рубцовск - 5,0% (701), Новоалтайск – 1,5% (260), Заринск - 1,7% (235)

предприятий).

Наибольшее количество малых предприятий среди регионов Сибирского федерального округа в 2005-2006 гг. действовали в Новосибирской области: в 2006 году - 25,6 тысячи, наименьшее – Республике Тыва - 0,8 тысячи.

Одним из элементов, дополняющий малый бизнес, являются крестьянские (фермерские) хозяйства. В Российской Федерации за 2005 год количество крестьянских (фермерских) хозяйств составило 257,4 тыс., в Сибирском федеральном округе – 30,0 тыс. В Алтайском крае их число с 2005 годом уменьшилось на 8,5% и на конец 2006 года составило 4642.

В целом малое предпринимательство за 2005-2006гг. по показателям развития отмечено положительным приростом, хотя имеются диспропорции по районам, городам края. Малый бизнес стремится в те сферы деятельности, которые обеспечивают ему наибольшую прибыль и рентабельность.

А. М. Попович

д. э. н., профессор

(ОмГУ им Ф.М.Достоевского, г. Омск)

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ТРАНСФОРМАЦИИ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Автор различает эволюционное и скачкообразное (революционное) развитие предприятий. Эволюционное развитие осуществляется в трех формах: реорганизации, реформирования и реструктуризации. К революционным преобразованиям относят трансформацию предприятий, т. е. их организационно – экономическое преобразование, при котором меняется состав юридических лиц. Трансформация предприятий приводит к изменению производственной структуры промышленности, т. е. является общесистемным преобразованием.

Автор определяет следующий порядок и содержание этапов подготовки и проведения трансформации предприятий:

- I. Принятие решения о подготовке трансформации.
 - рассылка анкет руководителям промышленных предприятий с предложением выразить свое отношение к трансформации и указать на мотив ее проведения;
 - обобщение группой экспертов ответов на анкеты и

выявленные конфигурации “поля” этих ответов.

- II. Подготовка трансформации и принятие решения о ее проведении.
- проверка целесообразности осуществления поступивших предложений о трансформации;
 - проведение анализа предприятий-претендентов на интеграцию по схеме SWOT-анализа и выбор лучших из них;
 - выбор рационального вида трансформации и его эффективного варианта;
 - принятие решения о трансформации и его юридическое оформление;
 - организация координационной программы реализации стратегии развития промышленности региона.
- III. Осуществление трансформации.
- реорганизация систем управления интегрированных компаний;
 - перестройка остальных сфер производственных потенциалов предприятий объединенной корпорации с целью создания единой производственной системы;
 - уточненный расчет экономической эффективности созданной корпорации.
- IV. Посттрансформационные мероприятия
- оценка фактических результатов проведенной трансформации и ее эффективности;
 - корректировка принятых решений по трансформации компании на основании оценки ее фактических результатов и эффективности.

На основе анализа причин интеграции и диверсификации производства определяются основные индикаторы предпосылок и методы трансформации промышленных предприятиями региона. Вместо анализа предприятий по схеме пяти сил конкуренции Портера и SWOT-анализа, традиционно рекомендуемых для выбора партнеров по трансформации, автор предлагает применить интеграционную стратегию. После завершения такого целевого поиска можно осуществить и названные виды анализа, но для решения других задач. Во-первых, может оказаться множество привлекательных претендентов на конкретные виды трансформации. Тогда можно выбрать лучшего из них по характеристикам сильных и слабых сторон производственного потенциала, угроз и возможностей со стороны окружающей среды. Во-вторых, по результатам анализа производственного потенциала выбирают методы проведения трансформации (реорганизация, реформирование или реструктуризация), что позволяет определить затраты на осуществление трансформации. Далее основе составляют стратегический

план новой организации.

Применение экономического критерия трансформации в условиях российских предприятий, на которых управленческий учет находится в стадии становления, является практически невозможным в связи с трудностями определения величины трансакционных затрат. К тому же их нельзя определить до того как будет выбран вариант трансформации. Автор считает, что вид трансформации целесообразней определять логически, с учетом положения в бизнесе и потенциала, как компании-интегратора, так и ее потенциальных партнеров, а также организационных и технологических факторов, детализирующих характеристику интегратора. Окончательная организационная форма интегрируемой организации, с точки зрения автора, определяется после выбора не только вида трансформации, но и ее варианта.

По результатам анализа выгод и издержек различных вариантов трансформации выбирается наиболее эффективный из них. Фактические результаты проведенной трансформации оцениваются с точки зрения их стратегической и тактической эффективности и выполнения проектных параметров создаваемой компании. Стратегическая эффективность определяет полноту выполнения намеченных на данный момент стратегических целей. Тактическая эффективность измеряется показателями эффективности инвестиций. При оценке фактической эффективности обоих типов важно установить не только величину отклонений практических результатов от проектных (плановых) значений, но и их причины, что позволяет внести соответствующие коррективы в плановые и программные документы. В связи с возможностью использования региональных кредитов при реализации стратегии развития промышленности региона и необходимостью определения её влияния на региональный бюджет, необходимо рассчитывать бюджетную эффективность трансформации.

Стратегия развития промышленности региона неразрывно связана со стратегией реструктуризации промышленных структур. В настоящее время на предприятиях осуществляется, в основном, оперативная реструктуризация, являющаяся частичным преобразованием, сфокусированным в основном на финансовых проблемах и значительно в меньшей степени на задачах реорганизации системы управления компанией и её производственного потенциала. На наш взгляд, она больше подходит для предприятий, находящихся в предкризисном состоянии. Для трансформируемых предприятий эта ситуация является скорее исключительной, чем типичной.

На первом этапе (оздоровления) стадии выживания проводится реструктуризация задолженности предприятия, его активов, реорганизация системы управления и организационной структуры с целью минимизации издержек, списания лишних активов и сокращения численности

работающих, т. е. обеспечения его платежеспособности за счёт введения режима жёсткой экономии. Для завершения стадии выживания на предприятиях необходимо осуществление второго этапа (экономической стабилизации), позволяющего снять с производства неконкурентоспособные изделия, привлечь оборотные средства, списать (законсервировать) мобилизационные мощности, начать внедрение прогрессивных технологий и осуществить другие мероприятия, составляющие содержание реструктуризации производственной деятельности. Последняя обеспечивает стабилизацию экономики предприятия, делая её необратимой. Таким образом, оперативная реструктуризация обеспечивает пребывание предприятия в стадии выживания, стратегическая – предлагает переход к стадии трансформации предприятия.

Таким образом, относительно кризисных предприятий нельзя ограничиться только оперативной реструктуризацией. Когда такое предприятие достигнет фазы трансформации, будет полезным вновь осуществить реструктуризацию, но уже стратегическую.

План (или бизнес-план) реструктуризации и стратегия проведения должны корреспондировать друг с другом через программу, т.е. должна быть следующая цепочка: стратегия реструктуризации – программа реструктуризации и бизнес-план как технико-экономическое обоснование инвестиций для выполнения программы – план (или бизнес-план в широком смысле этого понятия) выполнения всех мероприятий программы, в том числе не имеющих прямого отношения к реструктуризации.

Стратегическая реструктуризация является комплексной и должна охватывать все сферы деятельности компании, а не отдельные производства (фирмы) или функции.

По мнению автора, реструктуризация предприятий, находящихся в фазе трансформации, может быть только стратегической. Поэтому относительно “больных” предприятий нельзя ограничиться только оперативной реструктуризацией. Когда такое предприятие достигнет фазы трансформации, будет полезным вновь осуществить реструктуризацию, но уже стратегическую. Стратегическая реструктуризация является комплексной и должна базироваться на стратегии предприятия. Оперативная реструктуризация ограничивается финансовым оздоровлением предприятия.

Общая стратегия комплексной реструктуризации, по мнению автора, должна состоять из следующих разделов:

- концепция реструктуризации, содержащая тип системы управления и организационной структуры; цели компании и замысел их достижения; описание рынков, ключевых технологий и оборудования; объём конкурентоспособной продукции, и её распределение по рынкам сбыта;
- стратегия реструктуризации организационной структуры компании

и производственных единиц;

- стратегия реструктуризации системы организации и управления процессами выбора эффективных видов бизнеса, проектирования и производства конкурентоспособной продукции, которая будет пользоваться спросом в будущем;
- стратегия реструктуризации инвестиционных ресурсов предприятия и соответствующая будущая политика;
- стратегия реструктуризации задолженности предприятия;
- стратегия реструктуризации производственной деятельности предприятия с учётом результатов, полученных во втором разделе;
- стратегия реструктуризации активов предприятия;
- стратегия реструктуризации функциональных стратегий: маркетинга, НИОКР, производства, финансов и др.;
- стратегия реструктуризации социальной сферы предприятия и перспективных целей в этой области, в том числе и в подготовке кадров;
- стратегия реструктуризации институциональных преобразований, в том числе создания интегрированных комплексов и децентрализованных фирм;
- реструктуризация экономической стратегии на предприятиях, деятельность которых явно угрожает окружающей среде;
- комплекс частных стратегий реструктуризации и конкурентных стратегий.

Отличия частных стратегий реструктуризации различных предприятий отчётливо проявляются при анализе экономического механизма реструктуризации. Автор считает необходимым дополнить традиционную схему экономического механизма реструктуризации введением двух компонентов в блок «Мотивы реструктуризации» («Создание интегрированных комплексов» и «Создание самостоятельных подразделений децентрализованных фирм») и соответственно этому двух компонентов в блок «Виды реструктуризации» («Реструктуризация созданных интегрированных комплексов» и «Реструктуризация сети самостоятельных подразделений децентрализованных фирм»).

Реструктуризацию интегрированных комплексов необходимо начинать с реорганизации систем их управления и организационных структур, чтобы обеспечить с начала преобразований необходимую управляемость этого процесса. Далее следует преобразовывать систему функций объединяемых компаний: маркетинг, производство, НИОКР, финансы, подготовку кадров. Главная стратегическая цель в этом случае состоит в создании высокоэффективного единого организма интегрированного комплекса.

Реструктуризация децентрализованных фирм имеет

преимущественно форму реорганизации организационных структур как фирмы в целом, так и её предпринимательских подразделений. Автор различает внутреннюю и внешнюю адаптацию организаций к изменениям внешней среды. В первом случае приспособление предприятия к динамике внешней среды происходит путем изменений системы управления, организационных структур и его производственного потенциала, а во втором случае компания воздействует и на внешнюю среду, создавая новые товары, новые рынки и потребителей. В связи с этим автор ввел в состав стратегической реструктуризации новый раздел «Реструктуризация системы организации и управления процессами выбора эффективных видов бизнеса, проектирования и создания производства конкурентной продукции, которая будет пользоваться спросом в будущем».

Исходной процедурой должен служить выбор будущих эффективных бизнесов компании, который можно осуществить с помощью матриц портфельного анализа (БКГ, GE/McKinsey, ADL и др.). До сих пор большинство российских предприятий при создании новых изделий ориентируется на текущий, а не перспективный спрос.

О. С. Проскурякова
аспирант
(АлтГТУ, Барнаул)

Акции и доли РФ в уставных капиталах хозяйственных товариществ и обществ – предмет государственного управления

В современной экономической литературе четкость, стабильность и предсказуемость прав собственности рассматриваются в качестве важнейшего фактора экономического роста и прямо связываются с благополучным экономическим развитием. В результате приватизации в России в достаточно короткие сроки сформировался негосударственный сектор экономики и новые рыночные институты - акционерные общества, рынок ценных бумаг, система институциональных инвесторов, банки, страховые компании. При этом государство оставалось крупнейшим собственником, но теперь уже не столько целых предприятий, сколько более или менее крупных пакетов акций [5].

В новых условиях государство, как равноправный субъект рыночных отношений, путем своего участия в капитале крупных акционерных обществ, могло бы оказывать значительное влияние на их

деятельность во многих отраслях хозяйства, как с целью реализации своих коммерческих интересов, так и для решения государственных и социальных задач. Таким образом, государственная собственность в корпорациях естественным образом возникла в результате приватизации предприятий, осуществлявшейся в основном в форме акционирования. Фактически, государственной собственностью в корпорациях являются акции, принадлежащие на праве собственности государству.

Целями управления акциями со стороны государства являются:

1. увеличение неналоговых доходов бюджета, создающее предпосылки для снижения налогов на результаты хозяйственной деятельности;
12. обеспечение выполнения акционерными обществами общегосударственных функций (безопасность, социальные программы, развитие страны и стимулирование развития производства, улучшение финансово-экономических показателей деятельности акционерных обществ, привлечение инвестиций);
13. оптимизация управленческих затрат (сокращение количества акционерных обществ, в уставном капитале которых имеется доля государства, сокращение расходов, связанных с управлением);
14. влияние на рыночные процессы (стимулирование или сдерживание);
15. осуществление институциональных преобразований в экономике (реструктуризация предприятий, отраслей, создание вертикально интегрированных структур).

Достижение поставленных целей и решение задач управления пакетами акций связаны с построением системы взаимоотношений с управляющими, стимулирующей эффективную деятельность последних в интересах собственника. Роль представителя государства трудно переоценить. Это не просто контролер, стоящий на страже государственных интересов. Он еще и активный член органов управления общества, от которого требуется выработка политики компании, проведение ее в жизнь, принятие решений, участие в разработке стратегии развития. С помощью своих представителей государство оказывает влияние на объем и направление инвестиций и другие вопросы политики акционерного общества. Действенность управления данным видом акционерного общества зависит от компетенции, заинтересованности и ответственности лиц, являющихся представителями государства. Обладая такими обязанностями, представитель государства должен иметь соответствующие права и возможности. Представитель государства в письменной форме должен согласовывать с органами исполнительной власти:

- а) проекты решений, которые он будет вносить;
- б) свое будущее голосование по наиболее важным проектам решений, предложенных другими членами органов управления обществом.

Необходимо также представлять отчеты об организационной и финансово-хозяйственной деятельности компании.

В интересах эффективного участия в управлении акционерным обществом с государственным капиталом представитель государства должен знать предприятие и его особенности. Он должен быть поставлен в такие условия, чтобы можно было проявлять предпринимательскую инициативу и творчество в проведении научно-технической и инновационной политики, реально отвечать за целесообразность и плодотворность использования государственного, капитала. Только тогда управление пакетом акций государства может стать эффективным.

Результаты финансово-хозяйственной деятельности, включая полученные дивиденды, также нуждаются в достаточно эффективном механизме перераспределения и использования в соответствии с приоритетами государства.

Для современной экономической ситуации в России характерно усиление контролирующих функций государства в результате административной реформы высших органов исполнительной власти и присутствия государства в экономике за счет приобретения собственности путем купли, а также возврата собственности за долги государству. В последние годы в разы возросла капитализация крупных отечественных корпораций, причем наиболее интенсивно – компаний со значительным присутствием государственной собственности. На основе аналитического обобщения зарубежного опыта можно утверждать, что процессы, связанные с образованием государственной собственности в корпорациях, наблюдаются во многих странах, однако государство ни в одной из стран с переходной экономикой не справляется с функциями управления данным видом объектов государственной собственности. Существующие механизмы управления не всегда эффективны и нуждаются в совершенствовании. При этом надо четко различать ситуации, когда государство имеет мелкие пакеты акций (преследуя чисто финансовые результаты) и когда оно располагает контрольными пакетами (в данном случае оно может проводить через соответствующие корпорации не только финансовую, но и структурно-инвестиционную политику).

По критерию участия в капитале и степени влияния государства на управление акционерного общества можно выделить несколько групп акционерных обществ (по числу голосующих акций):

- акционерные общества, в которых до 100% капитала принадлежит государству;
- акционерные общества, в которых государству принадлежит доминирующий пакет акций (свыше 75% акций), позволяющий вносить изменения в устав общества;

- акционерные общества, в которых государству принадлежит контрольный пакет акций (свыше 50% акций), благодаря чему государство может обеспечить контроль над менеджментом общества;
- акционерные общества, в которых государству принадлежит «золотая акция»;
- акционерные общества, в которых государству принадлежит блокирующий пакет акций (25% плюс одна акция);
- акционерные общества, в которых государству принадлежит незначительный пакет акций (менее 25%).

Смысл образования акционерных обществ со 100%-ным государственным капиталом заключается в переходе к организационно-правовой форме, создающей более широкие, нежели унитарные предприятия, возможности проявления инициативы и предприимчивости. Форма акционерных обществ вообще по определению предполагает широкую самостоятельность и преобразование организационной структуры компании. Собственником имущества является не государство, а акционерное общество. Оно несет самостоятельную имущественную ответственность, что создает возможность обращения имущества такого предприятия на погашение его долгов. Право собственности на имущество и ответственность по своим долгам создают объективные предпосылки "рыночного поведения" соответствующих фирм.

Государство-акционер непосредственно не управляет производством, оно лишь периодически ориентирует и оценивает деятельность своих представителей в акционерном обществе. Все это является предпосылкой для коммерциализации деятельности рассматриваемых обществ и, как результат, повышения эффективности производства. Тем не менее эффективность деятельности акционерного общества со 100%-ным государственным капиталом в значительной степени зависит от влияния аппарата государственного управления на руководящие органы общества. Государственный орган в зависимости от конкретных обстоятельств может, например, настоять на инвестировании средств в проекты, не обеспечивающие долговременного эффекта, или на выпуске малорентабельной продукции. В этих условиях конкурентоспособность таких предприятий падает, хозяйственные показатели резко снижаются, сама идея создания подобного акционерного общества искажается.

Принцип, который должен быть реализован во взаимоотношениях общества с органами исполнительной власти, сводится к разумному сочетанию "свободы рук" государственных представителей в акционерном обществе с достаточным контролем за их деятельностью со стороны органа, в сфере интересов которого находится данная компания.

Акционерные общества, в которых государству принадлежит контрольный

пакет акций, представляют собой компании со смешанной собственностью и решают, по крайней мере, две задачи. Во-первых, в смешанной собственности находятся обычно крупные предприятия с высокой стоимостью основных фондов. На рынок ценных бумаг поступает значительное количество акций и создаются условия для привлечения значительного отечественного и иностранного капиталов. Во-вторых, сохраняется возможность воздействия на стратегию и тактику акционированных предприятий в целях обеспечения интересов общества.

Существуют производства, перевод которых в частные акционерные общества не допустим либо с точки зрения безопасности страны, либо по другим экономическим или социальным мотивам. Они подвергаются частичной приватизации. В таких обществах, где государственный капитал превалирует или составляет весомую часть, роль государства в управлении возрастает.

Литература

1. Нешадин А., Кузнецов О., Кашин В. Российская экономика: тенденции огосударствления // Общество и экономика 2007 №8.
2. Осадчая И., Осадчий Н. Становление крупных бизнес - структур в России и их взаимоотношения с государством. // Наука и жизнь 2007. №2.
3. Панов А., Борисов Н. Самый главный инвестор // Ведомости. 2006 №24
4. Попадюк Н. Частная ли частная собственность в России? // Вопросы экономики 2006. №1. с.144
5. Федорович В.О., Федорович Т.В. Государственная собственность: управление структурными изменениями и капитализация крупных корпоративных образований. // ЭКО 2006 №7

Н. К. Рогозин
аспирант каф. МЭО
(АлтГТУ, Барнаул)

Экономика знания и проблемы высшего образования

В начале XXI в., когда произошел переход к экономике, базирующейся на знаниях, информационных технологиях и сети Интернет, значительно возросла роль образования и интеллектуального капитала,

ставшего основой изменения не только структуры производства, но и уровня профессиональных навыков, специализированных и индивидуализированных знаний и способностей профессионала. В связи с чем возникает вопрос, как должна измениться система образования, чтобы обеспечить необходимый уровень интеллектуализации и профессионализации выпускников университетов.

Связь качества образования и уровня включенности той или иной страны в экономику знания или информационную или «новую» экономику несомненна. При этом эффективное развитие национальной экономики на современном этапе в развитых странах зависит от разных проблем. В США и Юго-Восточной Азии, например, главной проблемой является нехватка венчурного капитала, недостаточный спрос на продукцию, трудности в установлении партнерских связей. В Германии, напротив, сдерживающим фактором является нехватка квалифицированных специалистов, что приводит к парадоксальным результатам, а именно – при имеющейся безработице остаются вакантными тысячи рабочих мест, на которые требуются именно высококвалифицированные кадры. Высококвалифицированные кадры кроме профессионализма в своей области должны хорошо разбираться в информационных технологиях, так как большинство промышленных предприятий базируют свое производство на высоких технологиях. Германия, например, по показателю обеспеченности специалистами в сфере информационных технологий в 2001 г. оказалась на 46-м месте, а количество дипломированных специалистов не удовлетворяет имеющийся в стране спрос. Эта проблема имеет как экономическое, так и социальное значение: «если разрыв между качеством профессиональной подготовки рабочей силы и потребностями экономики будет увеличиваться и в дальнейшем, то в самом недалеком будущем значительная часть населения может лишиться шансов найти себе приемлемую работу» [1, с.76]. Социальные последствия этого явления могут выразиться в снижении благосостояния как индивидов, так и нации в целом, в снижении социального капитала.

Каков же выход из подобного положения? В каком направлении должно трансформироваться современное высшее образование как в развитых, так и в развивающихся странах? Одним из наиболее эффективных средств является информатизация университетского образования, его виртуализация и «дистанцизация», которые хотя и являются вспомогательными техническими инструментами, все же снимают многие диспропорции, наблюдающиеся в современном образовании. Да и социальные условия диктуют необходимость их широкого применения, так как большинство студентов вузов, особенно в США, вынуждены оплачивать свое образование и, следовательно, должны работать, чтобы заработать

деньги на учебу. Поэтому они учатся с перерывами и довольно долго. Непрерывность образования, необходимость переподготовки также требуют использования информационных технологий, видеокурсов, дистантных форм обучения.

Дистантное образование в западной традиции – это образование, базирующееся на информационных технологиях. Оно считается некоторыми из исследователей не лучше традиционного образования, но более дорогостоящим. С другой стороны, преимуществом дистантного образования является то, что оно способно разрушить барьеры, которые существуют вокруг учебы в университете. Любой человек, желающий получить какие-либо знания и имеющий доступ к компьютеру и модему, может получить образование или знания в определенной области.

Принципами дистантного образования являются: технология, коллаборативность (сотрудничество), централизация, конкурентоспособность, корпоратизация, приватизация. Для него характерна академическая свобода, публичная отчетность, автономная трансформация. При учреждении дистантного образования необходимо найти свою нишу на рынке, своих партнеров, внимательно изучить современную образовательную модель, работать с клиентами, т.е. быть клиентоориентированными, использовать общесистемный подход к дистантному образованию, рассматривать образование как образовательный бизнес.

Одна из форм дистантного образования обеспечивает мгновенную двустороннюю коммуникацию между инструктором/преподавателем и студентами в пределах одного университетского кампуса, студентами в классной комнате на территории другого университетского кампуса за сотни миль.

Мультимедийное оборудование, передающее аудиовизуализирующие учебные материалы, сенсоры, удаленные телевизионные камеры дают возможность посылать инструкции в любую точку мира.

Из-за высокой стоимости и сложной логистики, связанной с этим видом дистантного образования, оно недоступно многим образовательным учреждениям, но сама концепция заслуживает пристального внимания. Менее сложной и все же инновационной технологической системой являются видеоконференции. Студенты могут посещать лекции, просматривая видеопередаваемые занятия на удаленных от кампуса точках. У них не будет прямого взаимодействия с профессором во время классного занятия, но они могут послать ему вопросы и комментарии по электронной почте или договориться о встрече. При этой форме теряется динамика модели в реальном времени, но она предоставляет доступ в реально ограниченные по размеру классы.

Создание Интернета расширило образовательные возможности. Жесткие традиционные модели уступили место инновационным образовательным технологиям. Ряд зарубежных университетов предлагает различные степени вовлеченности в образовательный процесс через Интернет. Подобный выбор предполагает действительную гибкость в терминах времени, расположения, содержания и формы инструктирования (преподавания). Интернет-образование особенно привлекательно для студентов, потому что они могут «включиться» в Сеть в удобное для них время. Эта новая волна в образовании заинтересовала корпорации, потому что их служащие смогут усовершенствовать свои знания или непрерывно учиться, проводя меньше времени в аудиториях и больше на работе, что поддерживает надлежащий уровень производительности труда.

Предлагаются программы полностью онлайн, когда студенты и преподаватели никогда не встречаются реально, а только виртуально. Есть «расщепленные» программы, когда определенный процент времени тратится на занятия в аудитории, а часть времени – онлайн. Хотя 100% - ная онлайн программа является эффективно работающей, важно, чтобы образование не лишилось совсем человеческого фактора, так как ощущение принадлежности к одной группе, даже команде людей создается тогда, когда студенты проходят хотя бы часть курса вместе, при контакте как с преподавателем так и друг с другом лицом к лицу.

Основная же проблема дистантного образования в том, что информационные технологии постоянно изменяются, так как они быстро устаревают, поэтому прежде чем приступить к дистантному образованию, нужно тщательно взвесить и рассмотреть некоторые проблемные вопросы, такие как обеспечение мотивации, стоимость, способность предоставлять образование. Дистантное образование следует рассматривать как способ оживлять и обновлять существующие программы. Для того, чтобы быть успешным, преподавание должно быть сконцентрировано на процессе изучения, на стремлении усилить взаимодействие студента и его участие в нем.

В настоящее время особая роль отводится стратегическим образовательным альянсам. Образовательные учреждения находятся в уникальном положении с точки зрения возможностей создания стратегических альянсов между различными образовательными учреждениями, промышленными и деловыми организациями и региональным/федеральным правительством. Стратегические альянсы способны создать сильные связи, которые особенно важны на современном этапе, так как все вовлеченные стороны могут многое узнать друг от друга и друг о друге, а также взаимовыгодно использовать совместные ресурсы или ресурсы каждого из участников альянсов. Такое взаимодействие учебных

заведений, предприятий и правительственных организаций очень эффективно с точки зрения качества подготовки специалиста в той или иной сфере деятельности. Промышленные и деловые организации могут обеспечить практические контакты с образовательными учреждениями, которые могут служить в качестве информационных ресурсов в отношении современных производственных, сервисных, организационных тенденций. В свою очередь, образовательные учреждения могут обеспечить заводы, фабрики, фирмы любых размеров, производящие любые продукты, корпорации штатом работников, являющихся экспертами в конкретной области, которые будут в дальнейшем работать на предприятиях или служить в качестве консультантов.

В связи с тем, что современные выпускники университетов живут в стремительно изменяющемся мире, с точки зрения своей квалификации они должны быть подготовлены так, чтобы быть в состоянии не просто справиться с результатами социальных изменений и не только инициировать эти изменения, они должны опираться не просто на профессиональные навыки, но на индивидуализированные знания и навыки. В постиндустриальной фазе развития общества, которую называют по-разному (экономика знания, информационная экономика, знаниеёмкая экономика и т.п.), рынок труда должен предполагать не безличную производственную услугу, а личность, обладающую в персональной профессиональной компетенции высокими, редкими, иногда уникальными качествами, свойствами, навыками.

В настоящее время в ЕС и, в частности, в Германии стала ощущаться нехватка высококвалифицированных кадров в сфере НИОКР и в высокотехнологичных секторах «новой экономики» дефицит которых в конце XX-XXI вв. составлял от 40 до 50%. По итогам исследования совокупной конкурентоспособности 49 стран мира, проведенного 2001 г. Международным институтом развития менеджмента (г. Лозанна), Германия по показателю обеспеченности специалистами в сфере информационных технологий оказалась на 46-м месте. В Германии в целом ощущается дефицит высококвалифицированных кадров практически во всех отраслях. Руководители фирм в Германии затрачивают много времени на поиск необходимых им специалистов поэтому возникают претензии со стороны общества к университетам и к качеству предоставляемых ими образовательных услуг. Формируется убеждение, что в системе образования необходимы реформы.

Как известно, эффективное знание специализировано, что означает, что работники знания должны быть членами определенного сообщества, что помогает применять их специализацию к конечному продукту. В этих условиях эффективность работников знания усиливается. Это и

способствует тому, что работники (технологи) знания становятся доминирующей силой в развитых странах. Знание собственно равнозначно специализации.

Университеты могут также служить в качестве источника постоянно обновляющихся знаний для делового сообщества, представляющего самые разнообразные виды бизнеса. Что касается правительств, они могут облегчать иностранное университетское присутствие в своей стране, обеспечивая связи с местными и другими образовательными учреждениями для своих служащих. С другой стороны, правительственные и административные учреждения сами нуждаются в высококвалифицированных специалистах из университетов для того, чтобы они могли управлять различными секторами народного хозяйства в той или иной административно-географической общности.

Очень важно, чтобы в образовании не отделялась реальность от самого процесса. Реальность заключается в том, что необходимо произвести значительные изменения, чтобы можно было подготовиться к изменениям в будущем, но всегда наблюдается отсутствие внутренней мотивации производить эти изменения. Академические учебные заведения всегда должны готовить студентов к изменениям: экономическим, информационно-технологическим, инженерным и т.п. Успех учебных заведений высшего образования зависит от того, насколько они способны адаптироваться к этим изменениям в настоящем, равно как и в будущем.

В связи с тем, что знание быстро устаревает, работникам знания необходимо получать новые и постоянно обновлять свои знания. Информатизированное, виртуализированное и дистанцированное образование дается в технологизированных формах, помогающих быстро, эффективно и с удобством для обучающихся передавать знания общественности. Технологизированность передачи знания дает возможность непрерывно усваивать новые знания в профессиональной области знания, что означает большую востребованность и мобильность работников и более высокий спрос на них. Один из прогнозов на 2020 г. говорит, что выпуск производственной продукции в развитых странах удвоится, в то время как производственная занятость упадет до 10-12% от полной рабочей силы. Подобная тенденция изменяет мировую экономику и, в частности, её социально-политический фон, в результате чего рост создания и потребления экономических благ становится все более невозможным в развивающихся странах, следовательно, экономическое развитие в них замедляется.

Другим сдерживающим фактором для развивающихся стран служит уровень развития информационно-коммуникационной структуры, «цифровое неравенство» которые ведут не только к снижению качества

образования, невозможности эффективно переквалифицироваться или повысить квалификацию, невозможности получать знания в достаточном объеме и, следовательно, – к информационной и далее к экономической бедности. Для таких стран невозможно полноценное участие в экономике знания или в терминах Карла Далмана, в знаниеёмкой экономике, в определение составляющих которой автор включает следующие: это, во-первых, экономический и институциональный режим, стимулирующий все более эффективное использование ресурсов и ускоренное создание новой продукции. Во-вторых, уровень образования населения, квалификации.

Особое значение на современном этапе развития общества приобретает научно-исследовательская работа в высших учебных заведениях и в корпорациях, образовательная система высшего образования помимо обучения и преподавания должна обязательно включать научно-исследовательскую работу, в том числе студенческую, через совмещение преподавателем роли исследователя. Научно-исследовательская компонента в процессе обучения обладает потенциалом научить студентов критически мыслить и получать аналитические умения. Кроме того, научно-исследовательская работа разрушает монотонность преподавательского процесса, будит и развивает в учащемся творческие способности. Интересно отметить, что научно-исследовательская работа для самих преподавателей служит эффективным средством адаптации к быстрым изменениям в технике, технологиях, управлении. Она дает им возможность обновлять свои знания, поэтому научно-исследовательская работа должна быть частью их собственного непрерывного образования, а также неотъемлемой частью их преподавательской деятельности.

Критическое мышление и аналитические умения, полученные в результате занятий научно-исследовательской работой во время учебы в вузе со временем интегрируются в способность к решению проблем, которая развивается в результате повторяющейся практики решения проблем. Некоторые исследователи выделяют два уровня научно-исследовательской работы: микро- и макрообразующие исследования. Микроуровень представляет собой подход к решению научной проблемы с точки зрения здравого смысла, макроуровень отражает модели научно-исследовательской работы, базирующиеся на той или иной дисциплине (предмете).

Выпускники школ, поступающие в вузы в середине XX века и в начале XXI века – это разные уровни подготовки, по крайней мере, в одном важном аспекте. Те, кто станут студентами в начале XXI века, реально владеют навыками работы на компьютере, знают информационные технологии и их возможности, пользуются Интернетом как источником коммуникации и информационных ресурсов. Их дальнейшее профессиональное обучение базируется на уже приобретенных навыках

работы с информационно-коммуникационными технологиями. Это объясняет необходимость перехода от «обучающей» парадигмы к «изучающей» парадигме. Необходимость такого перехода в западных вузах обусловлена также развитием рынка образовательных услуг, что ведет к большей доступности образования для самых разнообразных групп населения с нескольких точек зрения: уровня их предыдущей подготовки, их возраста (сейчас обучаются более взрослые студенты), их занятости на работе (необходимо работать, чтобы частично оплачивать образование), их мотивации (большая гражданская зрелость). Все это требует большей гибкости от преподавательского корпуса университетов в разработке стандартов, учебных программ и курсов для удовлетворения разнообразных нужд и возможностей обучающихся. В этих условиях от преподавателей требуется предоставлять студентам релевантную инновационную информацию. Приоритетной становится креативность в проектировании программ, касающихся как реальных занятий, так и онлайн-обучения, а также методов и форм обучения и изучения.

Для удовлетворения разнообразных нужд студентов вводятся вечерние курсы, курсы дистантного обучения, видеокурсы, курсы выходного дня (суббота, воскресенье) Интернет программы, курсы летнего семестра

Р. Барр и Дж. Таг показали различие между двумя вышеупомянутыми парадигмами следующим образом [1, с.13-23]:

Инструктивная или парадигма Преподавания (обучения)	Парадигма изучения
Миссия и цели	
1. Обеспечить инструктирование / преподавание	1. Добиться чтобы студенты самостоятельно изучали материал
2. Передать знания от преподавателей студентам	2. Побуждать их к самостоятельному изучению и приобретению знаний
3. Предлагать разнообразные курсы и программы	3. Создать необходимую окружающую среду для изучения
4. Улучшать качество преподавания	4. Улучшать качество изучения
5. Обеспечить доступ к образованию разнообразных групп населения	5. Обеспечить условия для успеха в изучении разнообразным группам студентов

В западной системе образования выделяются четыре фактора: равенство полов, глобализм, мультикультурность, технологизация, которые оказывают растущее давление на изменения в методах, способах и формах преподавания и изучения в XXI веке.

В связи с формированием информационного общества, появлением быстро изменяющихся информационных технологий доступность и

производство информации растут в геометрической прогрессии, что ведет к интересу и необходимости в пожизненном изучении и, в частности, в специализированном и в ступенчатом образовании: получение степени бакалавра, магистра, диплома MBA и т.п., либо в углублении знаний в какой-то узкой области знаний, их обновлении. Поэтому традиция получения образования в кампусе университета изменяется, в том числе происходит переход на модель получения дистантного образования в его современном понимании. В связи с этим предлагаются инновативные подходы к использованию информационных технологий в процессе обучения/изучения:

1. Использование программного обеспечения и электронной почты, что облегчает коммуникативный обмен один на один, использование новостных групп Usenet, bulletin boards и listservs;
2. Использование аннотационных инструментов WWW, позволяющих задавать вопросы, делать комментарии и проводить онлайн-обсуждения с авторами книг и веб-текстов;
3. Разделенная окружающая среда онлайн (чат комнаты), которая позволяет всем пользователям читать и рассматривать то, что было написано другими пользователями [2, с.11-19] (даже самый лучший преподаватель должен постоянно учиться сам, чтобы всегда оставаться лучшим).

Использование информационных технологий в преподавании различается в зависимости от подхода к преподаванию по принципу «группа» - «индивид». Основное различие между двумя подходами заключается в том, что подход группового обучения базируется на синхронной коммуникации (коммуникация преподавателей и студентов в реальном времени), в то время как подход индивидуального изучения основывается на асинхронной коммуникации (создание университета в студенческих домах, так что они могут заниматься дома, когда им это удобно) [4, с. 11-17]. В других терминах при групповом обучении используется разделенное программное обеспечение, электронная почта, о котором упоминалось выше, для облегчения обсуждений с преподавателем или автором университетских учебников [3, с. 11-17].

В таком контексте возникает огромное число требований к самому преподавателю: он должен постоянно расти и самосовершенствоваться в знаниях, педагогической технике и методике преподавания, в теориях студенческого изучения, и развитии информационных технологий. Одной из важных задач в системе образования является на современном этапе «обучение умению самостоятельно добывать нужную информацию, вычленивать проблемы и искать пути их рационального решения, уметь критически анализировать получаемые знания и применять их для решения

все новых задач. Усвоение и обобщение готовых знаний становятся не целью, а одним из вспомогательных средств интеллектуального развития человека» [10]. Важной задачей является обучение учащихся умению работать с различными источниками информации, максимально индивидуализируя обучение.

Одна из новых тенденций в области образования проявляется в объединении, партнерстве двух учреждений высшего образования с целью создания Регионального тренировочного центра технологий и умений (Regional Skills and Technology Centre), как это сделали, например, государственный университет Северной Дакоты (North Dakota State University) и технический колледж North Dakota State College of Science. Этот тренировочный Центр технологий и умений предоставляет образование для клиентов без предоставления степени, он обеспечивает тренировочные программы приобретения навыков и умений как в профессиональном физическом труде (сварка, механика дизелей), так и умений, относящихся к умственному труду (системы программирования, навыки в менеджменте), для промышленных организаций в регионе долины Красной реки (Red River Valley). Губернатор и конгресс штата предоставили стартовые денежные фонды в 750000 долл. помимо инвестиций частного промышленного сектора.

Портфель тренировочных программ создавался в зависимости от нужд обучающихся, которые приходили в университет из частного промышленного сектора: профессиональное обучение по программам «из школы на работу» в средних школах; клиенты благотворительной организации, живущие на пособия, участвуют в программах дополнительного образования с целью возврата на работу; иммигранты, начинающие работать в стране; рабочие, уволенные из аграрного и энергетического секторов, и люди, пострадавшие от природных катаклизмов (наводнения, пожары, например). Существуют программы переподготовки и модернизации региональной рабочей силы и дополнительного генерирования профессиональных рабочих из населения в регионе, до этого не обучавшегося в колледжах.

Центр подготовки и переподготовки кадров ставит своей целью создание модельной структуры, способствующей вовлечению в образование работников, нуждающихся в профессиональной подготовке или переподготовке. Эти программы дублируются в штате, в других частях страны или в других странах. При таком подходе подготовка работников для промышленности становится четвертым сектором деятельности публичных университетов, к трем основным секторам деятельности которых относятся традиционные области обучения, научно-исследовательской работы и образовательных услуг.

От университета ожидается предоставление образовательных программ, базирующихся на самых современных знаниях и предоставляющих образовательные информационные технологии и практику именно для широкого круга разных групп населения, нуждающегося в получении разнообразных профессиональных умений и навыков. Подготовка разного рода профессиональных рабочих и работников умственного труда университетами подобно тому, как это происходит в американских университетах, относится к развитию человеческого капитала, получению новых знаний и практических умений, развитию программ, нацеленных на прогресс населения штата или другой административно-территориальной общности.

Государственный университет Северной Дакоты (North Dakota State University) работает в союзе с правительством, высшим образованием и частным сектором для обеспечения новых рабочих ресурсов для штата Северная Дакота. Такая подготовка профессиональных работников способствует экономическому развитию и более высокому уровню жизни в этом регионе. Было выявлено, что даже самые высокообразованные рабочие нуждаются в переподготовке. Центр, о котором шла речь выше, обеспечивает быстрое реагирование на изменяющиеся потребности различных видов бизнеса и промышленных предприятий в рабочих кадрах. Кроме того, этот Центр обучает старшеклассников средней школы специализированным умениям во время каникул, воплощая программу School-to-Work («Из школы на работу»).

В Центре имеются компьютерные лаборатории; «Умная» классная комната, которая обеспечивает коммуникацию между студентами и инструкторами по всему глобусу; цеха, предназначенные для сварочных, производственных, электрических, авто/дизельных работ; бизнес-пространство, где можно проводить эксперимент по организации нового бизнеса [4].

Глобализация образования требует учреждения и использования виртуального класса – места электронных встреч студентов и лекторов для целей изучения и обучения, что требует новых управленческих подходов на стратегическом, тактическом и операционном уровнях управления. Для перехода к виртуальному классу в традиционных университетских условиях требуется тщательная подготовка. Так Веллингтонский политехнический университет (Wellington Polytechnic) предпринимал определенные шаги по созданию виртуального класса с сентября 1995 г. по 1998 г.

На стратегическом уровне управления необходимо решать вопросы стратегического планирования по созданию виртуального класса. На тактическом уровне обсуждаются подходящие методологии развития, роль информационных технологий и Интернета. Операционный уровень

управления затрагивает эффективность гипермедийной окружающей среды, подходящие системы поддержки учебного процесса. «Гипермедиа» определяется как мультимедиа (включает в себя текст, движение, звук, картинки, цвет) с гиперлинками, бесшовно переводящими читателя к другим гипермедийным материалам.

Виртуальный класс может принимать различные формы: онлайн образования, использующего Интернет или интранет, или встреч в виртуальной реальности в виде телеприсутствий, или сочетания этих форм с традиционными образовательными методами. Переход к созданию виртуального класса для некоторых институтов высшего образования означает перевод образования с традиционных форм к методам виртуального класса или инкорпорирование виртуального класса в существующую образовательную систему в качестве ключевой образовательной стратегии.

Одна из основных причин, почему образовательные учреждения серьезно рассматривают создание и использование виртуального класса, является необходимость в непрерывном образовании. Образование в современном мире является пожизненной необходимостью в связи с быстрыми изменениями в технике и технологиях. Большинство специальностей, в том числе инженерных, требуют непрерывного образования и тренинга по двум причинам: необходимости усваивать растущий объем релевантных знаний и не отставать от современного уровня знаний; из-за современной тенденции получать вторую профессию в течение рабочей карьеры человека.

Распределенное онлайн образование в сильной степени улучшает качество изучения, оно снимает ограничения времени и пространства, обеспечивает разнообразие видов, методов и стилей изучения учебного материала. Обучающиеся сами контролируют процесс учебы; сами управляют временем, необходимым для изучения материала и сами устанавливают свой собственный учебный план; находят веб-ресурсы и оценивают их валидность, а затем приходят к здравым заключениям.

Виртуальный класс облегчает две большие проблемы, показательные для традиционного дистантного образования, а именно: - снижение личной мотивации во время учебы и избавление от чувства изоляции. Как асинхронные средства (e-mail, message boards), так и онлайн коммуникационные средства в реальном времени (голос, видео, Internet Relay Chat, Shared Whiteboards over the Net) могут эффективно использоваться в этой сфере.

В образовательных целях есть смысл использовать все возможные инструменты возникающего информационного общества в качестве учебных инструментов. В настоящее время наблюдается переход от индустриального

общества, в котором физические производственные технологии в сильной степени влияли на образ жизни и на формы обслуживания, к информационному обществу, в котором информационные технологии играют ключевую роль во всех сферах деятельности человека, и где информация становится ключевым строительным элементом при подготовке студентов к жизни и работе в этом обществе. Информационные технологии используются для облегчения усвоения учебного материала.

Ключевыми моментами в управлении процессом создания виртуального класса являются:

1. новые образовательные технологии облегчают изучение и естественно ведут к глобализации образования;
2. возникает распределенная модель глобального образования;
3. происходит усиление связи между промышленностью и производством, развлечением и образованием;
4. осуществляется подход, планирующий изменения, необходимые для организации виртуального класса;
5. создается эффективная гипермедийная учебная окружающая среда.

Интернет соединяет более 300 стран в мире, связь растет экспоненциально со скоростью 40-50%. В феврале 1998 г. было 29.670.000 соединенных компьютеров в 240 странах и территориях (число хостов не соответствует общему числу конечных пользователей). К началу XXI века ожидалось появление 90 млн. хостов в сети. Так как Интернет является глобальным и расширяющимся явлением, любые гипермедийные материалы онлайн в сети становятся мгновенно доступными для любого студента как локально, так и на международном уровне, для всех, кто имеет доступ к Сети. Браузеры Всемирной Паутины (World Wide Web), используемые как в Сети, так и в интранете, интерпретируют и представляют документы на языке HTML, являющемся легким для изучения. Существует ряд программных продуктов, которые легко преобразуют документы в другие формы, в HTML.

Все это необходимо для того, чтобы публиковать документы в Сети, которая уравнивает игровую площадку между большими учреждениями и всеми другими (с доступом в Интернет), все они могут участвовать в образовании онлайн. Происходит глобализация образования.

Глобализация образования, таким образом, проявляется в следующем:

1. экспоненциальном увеличении глобализации образования;
2. учреждении глобальных партнерств для локальной поддержки онлайн студентов;
3. нахождении своей ниши на международном образовательном рынке;
4. огромных возможностях для студентов в выборе из увеличивающегося

числа и разнообразия онлайн курсов и виртуальных институтов;

5. снятии угрозы отставания и устаревания тех образовательных учреждений, которые не подготовились соответствующим образом для курсов высокого академического уровня, предлагаемых онлайн в их городе или других локальных или международных учреждениях [5].

Как Интернет, так и интранет базируется не на централизованной или децентрализованной модели, а на распределенной, не иерархической модели, при которой контроль и обработка распределяются между узлами.

Распределенное образование онлайн позволяет распределение контроля за процессом учебы, как и собственно учебных и преподавательских материалов онлайн.

Учитывая самые широкие возможности сетевых технологий, следует более широко смотреть на их применение в образовании, да и пересмотреть понятие образования. Обычно образование привязывают к школе, колледжу и университету, в то время как оно может широко использоваться с различными целями сообществами и партнерствами. Участие членов того или иного сообщества, в том числе географически привязанного к тому или иному поселению, дает возможность самим людям создать ту или иную модель устойчивой местной образовательной сети. Так, Дэвид Вортли, владелец компании Mass Mitec Creative Collaborative Communications (Великобритания), организовал образовательную сеть общины Харборо [7].

В этом проекте предусматривалось создание местного Центра обучения и информации через сеть точек доступа к информационным технологиям в сельской местности, представляющем собой виртуальное место общения и обучения для населения. Такой подход означает развитие мультимедийной деревни, в создании которой участвовали: городской Совет, местные учебные заведения, общественные организации, консалтинговая компания, которая создала небольшое частное образовательное учреждение на своей базе.

Дэвид Вортли до организации вышеупомянутого Центра обучения и информации в сельской местности работал над проектом K-Net в рамках Программы коренных народов Канады, иллюстрирующей пример сотрудничества всех секторов: государственного, частного, общественного и образовательного, и обеспечивающей беспроводную связь отдаленных сельских районов. Подобные программы есть в США и Австралии.

Подобная образовательная политика, реализуемая с помощью сетевых технологий, сегодня актуальна для России в связи с огромной территорией, разбросанностью поселений и необходимостью их включения в сетевое сообщество, что реально способно обеспечить взаимодействие общества и образования/воспитания, а также соединить педагогическую реальность с реальностью социальной. Однако социология образования,

опирающаяся на информатику и информацию, не должна впадать в наукообразие. Её проекты должны быть сделаны для практической реализации для заинтересованного в них населения. Граждане должны адаптировать информационные технологии для своих конкретных нужд. Интернет способен реально изменить характер образования в отдаленных регионах страны.

Следует особенно подчеркнуть, что в развитых странах инвестиции в знание (НИОКР, образование, информационно-коммуникационные технологии) догоняют по своему объему инвестиции в основной капитал [8]. Это связано с тем, что важнейшей составляющей экономики знаний является инновационная система, базирующаяся на НИОКР.

В Послании Президента РФ Федеральному собранию говорится о том, что в России необходимо построить экономику, основанную на знаниях, для чего необходимо создать условия для превращения научно-технического потенциала России в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста (май 2006г.). Основная цель заключается в изменении структуры экономики России, придании ей инновационного качества [9,с.7].

Литература

1. Зарицкий Б.Е. Германские парадоксы. Нехватка квалифицированных специалистов на фоне растущей безработицы//Вестник ФА. - №3-1, 2002.
3. Barr R.B., Tagg J. From Teaching to Learning: a New Paradigm for Undergraduate Education// Change – Nov. – Dec. 1995.
4. Brown J.S., Duguid P. Universities in the Digital Age// Change – July – Aug. 1996.
5. Daniel J.S. Why Universities Need Technology Strategies// Change – July – Aug. 1997.
6. Plough. Th.R. Industrial Extension: a New Paradigm Linking Economic Development, Workforce Training and Higher Education. Доклад на международной конференции. Towards the Global University: Strategies for the Third Millennium Tours (France). – 7-10 April, 1998.
7. New Educational Technology and the Global Village: Key Management Issues in Higher Education - /[http:// www.peg.apc.org/](http://www.peg.apc.org/) - globenz/Philip.Uys.
8. Вортли Д. Роль общественных сетей и партнерств в развитии устойчивого информационного общества// Информационное общество. – 2002, вып.1, с.92-95.
9. Далман К. Знаниеемкая экономика: концепции, тенденции, стратегии/ Информационное общество. – 2002, вып.1 с.27-33.
10. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности:

европейский опыт, возможные уроки для России./ Под ред. В.В. Иванова, С. Клесовой, О.П. Лукин, П.В. Сушкова. – М., 2006.

11. Полат Е.С. Основные тенденции развития систем образования в мире// [http. – i. – u. ru./biblio/archive/polat_otrsovm/телекоммуникация](http://i.ru/biblio/archive/polat_otrsovm/телекоммуникация).

Е.С. Рыбакова

старший преподаватель каф. менеджмента
(СибГАУ, Красноярск)

Факторы, влияющие на формирование инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ предприятий машиностроительного комплекса

На процесс формирования инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ влияют разнообразные факторы, которые определяют характер, существенные черты, причины и условия его развития. Действия этих факторов проявляются через причинно-следственные связи процессов и явлений, протекающих в ходе формирования инвестиционных ресурсов. Без учета, как качественного, так и количественного влияния этих факторов невозможно принимать обоснованные управленческие решения по формированию инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ. Качественные и количественные характеристики влияния этих факторов могут быть выявлены через качественные и количественные изменения тех или иных технико-экономических (факторных) показателей. Поэтому необходимо выявить и систематизировать эти факторы.

При формировании инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ необходимо учитывать не только совокупность факторов, влияющих в целом на этот процесс, но и влияние соответствующих групп факторов на каждый этап этого процесса в отдельности. Кроме того, необходимо выявить характер влияния этих факторов на этапы процесса формирования инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ. Тогда, основными признаками систематизации факторов, влияющих на формирования инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ, будут следующие: группировка факторов по этапам формирования инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ, характер влияния факторов на этап формирования инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ.

В процессе исследования экономической литературы были рассмотрены различные классификации факторов [1;2;3;4]. Так, в [2;3] дана классификация факторов по двум признакам: факторы, ограничивающие

инвестиционную деятельность (недостаточный спрос на продукцию, недостаток собственных финансовых средств, высокий процент коммерческого кредита, сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов, инвестиционные риски, неудовлетворительное состояние технической базы, неопределенность экономической ситуации в стране, несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы, низкая прибыльность инвестиций в основной капитал) и факторы, стимулирующие инвестиционную деятельность предприятия (повышенный спрос на продукцию, наличие собственных финансовых средств, приемлемый процент коммерческого кредита, доступный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов, наличие научно-технологических разработок, удовлетворительное состояние технической базы, стабильная прибыльность инвестиций в основной капитал, стабильность экономической ситуации в стране, нормативно-правовая база, четко регулирующая взаимоотношения на инвестиционном рынке). В [4] представлены только факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность. В [1] дается перечень факторов, которые оказывают влияние только на один из этапов процесса формирования инвестиционных ресурсов, а именно на привлечение инвестиционных ресурсов из различных источников (отраслевые особенности операционной деятельности предприятия, размер предприятия, стоимость капитала, привлекаемого из различных источников, свобода выбора источников финансирования, конъюнктура рынка капитала, уровень налогообложения прибыли, мера принимаемого риска при формировании инвестиционных ресурсов, задаваемый уровень концентрации собственного капитала для обеспечения требуемого уровня финансового контроля). В результате анализа этих классификаций было установлено, что не одна из них не соответствует сформулированным выше признакам. Поэтому нами была предложена систематизация факторов по этапам процесса формирования инвестиционных ресурсов с учетом характера их влияния [5]: независимые и зависимые; управляемые и неуправляемые; внутренние (эндогенные) и внешние (экзогенные); входные и выходные,

Факторы, влияющие на формирование инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ, систематизированы по вышеуказанным признакам представлены в таблице 1.

влечение инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ из различных источников	Определение объема собственных внутренних источников инвестиционных ресурсов	Норма амортизации	+			+		+	+	
		Стоимость ОПФ	+			+		+	+	
		Срок службы ОПФ	+			+	+		+	
		Спрос на продукцию	+			+		+	+	
		Сменность работы предприятия	+		+		+		+	
		Уровень налогообложение и существующие льготы	+			+		+	+	
		Норматив отчислений от прибыли в фонд накопления	+			+		+	+	
		Средства от продажи выбывающих внеоборотных активов			+		+	+		+
2.2. Формирование перечня других доступных источников инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ		Существующие источники инвестиционных ресурсов	+			+		+	+	
		Спрос на продукцию	+			+		+	+	
		Сложность механизма получения инвестиционных ресурсов из источника	+			+		+	+	
		Организационно-правовая форма	+			+		+	+	
		Этап жизненного цикла организации	+			+		+	+	
		Отраслевые особенности	+			+		+	+	
		Нормативно-правовая база	+			+		+	+	
3. Оптимизация структуры источников		Доступные источники формирования инвестиционных ресурсов			+		+	+		+
		Финансовый потенциал предприятия			+		+	+		+

ков формирова- ния инвести- ционных ресурсов воспро- извод- ства ОПФ	Инвестиционные риски	+		+			+	+	
	Критерий оптими- зации структуры ис- точников инвестици- онных ресурсов	+		+			+	+	
	Устав		+		+		+	+	
	Дивиденд по акциям		+		+	+		+	
	Затраты на привлече- ние инвестиционных ресурсов		+		+	+		+	
	Ставка налога на прибыль	+			+		+	+	
	Налог на операции с ценными бумагами	+			+		+	+	
	Собственный капитал		+		+	+		+	
	Прогнозируемый ежегодный рост дивидендов		+		+	+		+	
	Ставка процентов по источникам инвести- ционных ресурсов	+		+			+	+	
	Рентабельность производства		+		+	+		+	
	Ставка рефинансиро- вания	+			+		+	+	
	Объем амортизаци- онных отчислений при приобретении оборудования в собственность		+		+	+		+	
	Категория проекта		+		+	+		+	
	Срок привлечения инвестиционных ресурсов		+		+	+		+	
Соотношение собст- венных и заемных средств		+		+	+		+		
Уставной капитал		+		+		+	+		

		Налог на добавленную стоимость	+			+		+	+	
--	--	--------------------------------	---	--	--	---	--	---	---	--

Объем амортизационных отчислений при приобретении оборудования в собственность

Итак, как было показано выше, на процесс формирования инвестиционных ресурсов для воспроизводства ОПФ предприятий машиностроительного комплекса оказывают влияние многочисленные и разнообразные по своим характеристикам факторы. Предложенная классификация позволит при принятии решений по формированию инвестиционных ресурсов учесть все многообразие факторов и их характеристик для более эффективного осуществления этого процесса.

Литература

1. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента / Бланк И. А. – Т.2. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 560 с.
2. Ерыгин Ю.В., Лобков К.Ю. Устойчивое инновационное развитие предприятий ОПК: концепция, принципы и методы планирования: монография / Ю.В. Ерыгин, К.Ю. Лобков; СибГАУ. – Красноярск, 2004. – 216 с.
3. Инвестиции в России. 2005: Стат.сб./ Росстат. – М. – 2005. – 287 с.
4. Постановление Федеральной службы Государственной статистики от 15.07.2004 г. №29. «Об утверждении статистического инструментария для организации статистического наблюдения за основными фондами и строительством на 2005 год» // Справочная правовая система Гарант
5. Багриновский, К. А. Имитационные системы, принятия экономических решений / К. А. Багриновский, Т. И. Конник [и др.]. – М. : Наука, 1989. – 165 с.

ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Постоянно изменяющаяся внешняя среда, в которой вынуждены действовать российские предприятия, требует ускоренной их адаптации к новым условиям. Чтобы удержать свои рыночные позиции, производители должны постоянно совершенствовать свои бизнес-процессы. Решению этой задачи во многом способствует внедрение на предприятиях метода функционально-стоимостного анализа (ФСА).

Функционально-стоимостной анализ бизнес-процессов основывается на ряде принципов. Традиционно выделяют следующие принципы функционально-стоимостного анализа:

1. Плановый характер проведения ФСА – предполагает использование функционально-стоимостного анализа в качестве систематически действующего, обязательно учитываемого при организации хозяйственной деятельности фактора повышения эффективности производства, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.
2. Общегосударственный (народнохозяйственный) подход – проявляется в постановке и решении важных общегосударственных задач, имеющих в отличие от частных задач народнохозяйственное значение, и выражается в рассмотрении любого объекта как потребительной стоимости с точки зрения его общественной полезности, а затрат на проявление этой полезности – как совокупных затрат на всех стадиях жизненного цикла исследуемого объекта.
3. Комплексный подход – предусматривает исследование факторов, оказывающих влияние на качество и затраты, в комплексе и одновременно.
4. Системный подход – требует исследования объекта с одной стороны – как единого целого и как системы, включающей в себя другие составные элементы (подсистемы), находящиеся во взаимодействии, а с другой стороны – как части другой системы более высокого уровня (метасистемы), в которой анализируемый объект взаимодействует с

остальными подсистемами.

5. Функциональный подход – проявляется в рассмотрении объекта не в его конкретной форме, а как совокупности функций, которые он должен выполнять.
6. Принцип соответствия реального параметра (ресурса) требуемому – заключается в постоянном сопоставлении фактического или предусмотренного нормативно-технической документацией количественного ресурса функции требуемому ресурсу.
7. Принцип соответствия значимости функций и затрат на их осуществление – предполагает, что затраты на реализацию тех или иных функций должны распределяться пропорционально их значимости.
8. Принцип активизации творческого мышления – предусматривает создание обстановки, максимально благоприятствующей творчеству.
9. Принцип коллективного труда – предусматривает создание исследовательской рабочей группы (ИРГ) – временного творческого коллектива специалистов.
10. Принцип междисциплинарного подхода – требует обеспечения групповой работы специалистов различных профессий путем привлечения знаний из соответствующих областей.
11. Принцип применения новейших научных, технических и экономических знаний – требует использования в процессе ФСА не только традиционных, но и принципиально новых способов, методов и приемов анализа.
12. Принцип прогнозирования развития исследуемого объекта – подразумевает выявление объективных тенденций изменения принципов действия, областей применения и конкретных параметров объекта.

Вышеперечисленные принципы являются основой функционально-стоимостного анализа продукции, поэтому большинство из них не подходит для ФСА бизнес-процессов. На наш взгляд, принципы функционально-стоимостного анализа бизнес-процессов должны соответствовать принципам менеджмента качества, заложенным в стандарты серии ИСО 9000. Соответствие принципов функционально-стоимостного анализа бизнес-процессов принципам менеджмента качества по ИСО 9000 представлено в таблице.

Таблица 1 – Соответствие принципов функционально-стоимостного анализа бизнес-процессов принципам менеджмента качества по ИСО 9000

Принципы менеджмента качества по ИСО 9000	Принципы ФСА бизнес-процессов
1. Процессный подход. Желаемый результат достигается	1. Процессный подход. Цель ФСА может быть достигнута

<p>эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом.</p>	<p>только в том случае, если деятельность организации рассматривается как бизнес-процесс.</p>
<p>2. Ориентация на потребителя. Организации зависят от своих потребителей и поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания.</p>	<p>2. Ориентация на потребителя. Целью ФСА бизнес-процессов является анализ потребительской стоимости бизнес-процессов как главного показателя степени их соответствия требованиям и запросам потребителей.</p>
<p>3. Лидерство руководителя. Руководители обеспечивают единство цели и направления деятельности организации. Им следует создавать и поддерживать внутреннюю среду, в которой работники могут быть полностью вовлечены в решение задач организации.</p>	<p>3. Лидерство руководителя. Общее руководство работой по функционально-стоимостному анализу бизнес-процессов осуществляет руководитель организации.</p>
<p>4. Вовлечение работников. Работники всех уровней составляют основу организации, и их полное вовлечение дает возможность организации с выгодой использовать их способности.</p>	<p>4. Вовлечение работников. Вовлечение в работу по ФСА бизнес-процессов сотрудников всех уровней организации способствует повышению его результативности и эффективности.</p>
<p>5. Системный подход. Выявление, понимание и менеджмент взаимосвязанных процессов содействуют результативности и эффективности организации при достижении ее целей.</p>	<p>5. Системный подход. Выявление и анализ взаимосвязанных бизнес-процессов содействуют повышению результативности и эффективности функционально-стоимостного анализа.</p>
<p>6. Постоянное улучшение. Постоянное улучшение деятельности организации в целом следует рассматривать как неизменную цель.</p>	<p>6. Постоянное улучшение. Постоянное совершенствование применения ФСА следует рассматривать как неизменную цель.</p>
<p>7. Принятие решений, основанное на фактах. Эффективные решения</p>	<p>7. Принятие решений, основанное на фактах. ФСА бизнес-процессов должен</p>

основываются на анализе данных и информации.	основываться на достоверной информации.
8. Взаимовыгодные отношения с поставщиками. Организация и ее поставщики взаимозависимы, и отношения взаимной выгоды повышают способность обеих сторон создавать ценности.	8. Взаимовыгодные отношения с поставщиками. Результаты бизнес-процессов организации зависят от результатов бизнес-процессов поставщиков.

С нашей точки зрения, вышеперечисленные принципы должны быть положены в основу методики ФСА бизнес-процессов, поскольку их использование позволит улучшить ее качество.

Литература

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2001. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – М.: Стандарты и качество, 2001.
2. Кузьмина, Е.А., Кузьмин, А.М. Функционально-стоимостной анализ. Концепции и перспективы / Е.А. Кузьмина, А.М. Кузьмин // Методы менеджмента качества. – 2002. – № 8. – С. 8-14.

С. И. Стародубов

С. Э. Шугрин

соискатели каф. экономической теории
(КузГТУ, Новокузнецк)

Развитие лизингового пути организации энергопроизводства в российской экономике

В сегодняшних условиях развитие российской экономики требует соответствующего энергообеспечения этого процесса. А для этого, в свою очередь, требуется совершенствование управления процессом инвестирования в основные фонды предприятий электроэнергетики, которые обеспечат производство достаточного количества энергии, как в стратегическом аспекте, так и в краткосрочном периоде. Для этого необходим переход энергетических предприятий на новые источники инвестиций.

© С. И. Стародубов, С. Э. Шугрин, 2008

С этой целью важно обеспечить развитие такой формы организации инвестирования в производство электроэнергии, как промышленный лизинг энергооборудования. Лизинговая форма привлечения инвестиций промышленными предприятиями представляет собой эффективный способ капиталовложений средств в их реконструкцию. Это обусловлено, главным образом, особыми аспектами привлекательности лизинга, как для производителей оборудования, лизинговых компаний – инвесторов, так и для предприятий – получателей таких инвестиций. Практический аспект реализации преимуществ лизинговой формы привлечения инвестиций в российскую электроэнергетику заключается в его организационно-экономической специфике. Такая специфика заключается в следующих сравнительных преимуществах лизинга по сравнению с его ближайшей альтернативой – долгосрочным банковским кредитом.

Привлекательность лизинга для его субъектов реализуется через его преимущества по сравнению с другими источниками инвестиций. Для лизингополучателя - предприятия, относящегося к электроэнергетике, нуждающегося в лизинге для обновления и расширения основных производственных фондов, мы выделяем следующие преимущества:

1. Привлечение инвестиций путем лизинговых отношений экономически более выгодно, чем дополнительные эмиссии акций или получение долгосрочного банковского кредита.
2. Получение объектов основных фондов для предприятий отрасли электроэнергетики в лизинг особо привлекательно для тех из них, которые находятся в депрессионном состоянии, с характерно низкой нормой прибыли или даже убыточных. Для них лизинг дает возможность воспользоваться налоговыми льготами, которые в противном случае будут для них потеряны. Это связано с тем, что для компаний с низкой прибылью значения инвестиционной налоговой льготы и амортизационных отчислений, уменьшающих налог на прибыль, минимальны. Однако при использовании лизингового механизма инвестирования для предприятий, имеющих неудовлетворительное финансово-экономическое состояние, эти налоговые льготы получает лизинговая компания. Через это реальная плата за лизинг может быть существенно снижена, так как лизинговая компания может «передать» обратно предприятию - лизингополучателю часть этих льгот через более низкие ставки платы за лизинг.
3. Лизинг, благодаря своему функциональному сходству с арендой, позволяет снизить риск морального и физического износа оборудования, так как оно может не приобретаться в собственность, а использоваться временно, в течение срока лизингового соглашения. Таким образом, лизингополучатель получает возможность более быстрой замены старого оборудования на более современное. Это, в свою очередь, сокращает риск

морального износа и, во многих случаях, возлагает риск снижения ликвидационной стоимости на лизинговую компанию.

4. Лизинг дает возможность предприятиям электроэнергетики значительно снизить инновационный риск, связанный с освоением новой продукции. Это связано с тем, что в случае недостаточного спроса на новую для рынка продукцию предприятие – лизингополучатель имеет возможность вернуть имущество по истечению договора лизинга.

Для лизингодателя - специализированной компании, приобретающей объекты производственного капитала для предоставления предприятиям отрасли электроэнергетики на условиях лизинга, мы выделяем следующие преимущества.

– На предприятие – получателя лизинга перекладываются издержки, характерные для арендодателя (страхование, техническое обслуживание, модернизация и пр.). Это позволяет использовать денежные активы лизинговой компании с высокой экономической эффективностью.

– Лизинговая компания получает возможность ускоренной амортизации сдаваемых в лизинг производственных фондов с коэффициентом до трёх. Это позволяет получателям лизинга обновлять используемые ими объекты основных фондов по мере нарастания их морального, а не только физического износа, а также снизить налог на имущество, которое еще не выкуплено лизингополучателем. Все это дает реальную возможность предприятиям – получателям лизинга уменьшить остаточную стоимость имущества, если предусмотрен его выкуп. Особо следует отметить, что специфика электроэнергетики как отрасли реального сектора предполагает обязательный выкуп большей части оборудования, занятого в производстве электроэнергии, из-за значительных затрат на его демонтаж или даже невозможности его осуществления. Это делает лизинг еще более выгодной формой модернизации электроэнергетического производства в России.

Лизинговая форма инвестиций имеет значительные преимущества также и для предприятий - производителей энергооборудования. К числу таких преимуществ лизинга для фирм-производителей энергооборудования мы относим следующие:

1. Дополнительный канал сбыта производимого энергооборудования, образующийся за счет роста мотивации энергокомпаний к замене своих основных фондов. Это связано с расширением производителем оборудования своих потребителей за счет тех предприятий, которые не могут его приобрести в собственность по причине недостатка собственных инвестиционных ресурсов и накопленных значительных задолженностей со стороны потребителей энергии.

2. Увеличение объема продаж вспомогательного оборудования,

запасных частей, принадлежностей и инструментов, используемых при эксплуатации средств производства, реализуемых по каналам лизинга.

3. Получение дохода от неиспользуемого имущества в случае возникновения ситуации, когда предприятию выгодно избавиться от части оборудования или другого имущества. В этом случае такое предприятие может передать неиспользуемые средства производства лизинговой компании для передачи в лизинг.

4. Своевременное обновление парка производимого оборудования и внедрения производственных инноваций. Это достигается благодаря тому что, используя преимущество ускоренной амортизации оборудования лизинговыми компаниями, его производители – машиностроительные предприятия - могут форсировать смену моделей и на этой основе завоевывать новые рынки.

5. Эффективная реклама оборудования, сдаваемого в лизинг лизинговыми компаниями. Его потенциальные покупатели могут на опыте других лизингополучателей убедиться в возможностях предлагаемого оборудования в реальных условиях его эксплуатации.

Лизинговые сделки принято делить на финансовые и операционные. Операционный лизинг представляет собой возвратное инвестирование, срок которого короче срока амортизации оборудования. По завершению срока действия лизингового соглашения его объект может быть возвращен лизингодателю или повторно использоваться лизингополучателем при перезаключении соглашения. Однако в электроэнергетике, где большая часть основных фондов представляет собой оборудование, не подлежащее демонтажу, операционный лизинг практически невозможен.

Финансовый лизинг, со своей стороны, является выплатой лизингополучателем в течение определенного периода сумм, покрывающих полную стоимость средств производства с учетом комиссии лизингодателя. Именно он подразумевает возможность последующего выкупа лизингополучателем средств производства, то есть является формой инвестирования «в рассрочку».

То есть финансовый лизинг связан с полным погашением лизингополучателем стоимости средств производства или их выкупом, отсюда его применение целесообразно стабильно функционирующему предприятию для обновления действующих объектов основных фондов. Данная форма инвестирования призвана содействовать решению проблемы значительного физического и морального износа основных фондов крупных предприятий. Также привлечение инвестиций в форме финансового лизинга видится оптимальным при необходимости увеличения основных фондов энергопредприятий в ответ на расширение спроса на

Таким образом, предпочтительность лизинга другим формам

финансирования капиталовложений в основные фонды предприятий электроэнергетики заключается в его доступности, а также в инновационной направленности. Экономическая возможность и целесообразность скорейшей замены средств производства, получаемых предприятиями в лизинг, связана с ускоренной амортизацией объектов лизинга и льготного налогообложения прибыли, затрачиваемой предприятиями на привлечение таких инвестиций.

И. Н. Сычева

д. э. н., профессор
заведующая каф. ОЭТ,

А. О. Сычев

аспирант
(АлтГТУ, Барнаул)

К ВОПРОСУ О ТЕХНОЛОГИЯХ ЭФФЕКТИВНОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Современный этап российского государственного строительства на федеративной основе предполагает формирование и реализацию эффективной региональной политики. Это подразумевает, с одной стороны, укрепление единого экономического пространства, а с другой – создание такого механизма отношений между регионами, центром и муниципальными образованиями, который позволил бы расширить экономическую самостоятельность и финансово-экономическую базу субъектов Федерации. Недостаточная эффективность действующей региональной политики и отсутствие адекватной рыночным преобразованиям интегрированной региональной системы государственного и муниципального управления социально-экономическими процессами выражается в негативной динамике внутрирегиональной дифференциации уровней социально-экономического развития.

Важнейшим объективным критерием эффективности реализуемой в стране региональной политики является динамика различий между экономически и социально благополучными и отстающими в этом плане субъектами Федерации по основным показателям социально-экономическим показателям. Насколько актуальна эта проблема показывают цифры: если в 2000 г. по объемам промышленного производства на душу населения различия между самыми благополучными и самыми неблагополучными

регионами составляли 64 раза, то в 2006 г. эти различия выросли до 281 раза; разница в доходах региональных бюджетов на душу населения возросла с 2000 г. по 2006 г. с 50 до 194 раз; объем инвестиций на душу населения – с 33 до 44 раз; уровень безработицы – с 29 до 33 раз.

В Программе социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу содействие проведению социально-экономических реформ на региональном и местном уровне определено как главная цель региональной политики, включающая в себя: создание стимулов для внедрения инструментов стратегического прогнозирования; программно-целевое планирование и бюджетирование, ориентированное на результат; создание новых механизмов административного регулирования и управления, взаимоотношений с органами местного самоуправления, развитие механизмов частно-государственного партнерства на региональном и местном уровнях.

Особую значимость в решении поставленных выше задач приобретают качественное обновление принципов и механизмов государственного и муниципального управления территориями, построение эффективной вертикали представительной и исполнительной власти, четкое распределение полномочий и ответственности на всех ее уровнях, развитие функций местного самоуправления, оптимизации структуры всей системы управления, совершенствование взаимодействия и координации ее звеньев.

Новая система управления создается в динамично трансформирующихся условиях развития рыночной организации территориального хозяйства, когда формируются новые системообразующие связи, формы и методы управления. Изменяется функциональная структура механизма территориального управления, что ведет к трансформации организационной и иерархической структур. Возрастает роль опосредованных методов взаимодействия субъектов и объектов федерального, регионального и муниципального управления, усложняются их хозяйственные связи и отношения по поводу владения, распоряжения и использования собственности, перераспределения финансовых и материальных ресурсов и др.

В этой связи особенно актуальными являются исследования, посвященные формированию целостного представления о путях реформирования системы управления на уровне субъекта Федерации и муниципальных образованиях различного уровня.

Каковы сегодня общемировые тенденции управления социально-экономическим развитием муниципальных образований? Ответ на этот вопрос недостаточно однозначен в том плане, что в различных странах муниципальные образования отличаются друг от друга по типам, размерам территорий, численности населения, количеству населенных пунктов,

экономическому потенциалу, способу организации местного самоуправления и степени его автономии и т. п.

В развитых странах границы и статус муниципальных образований устанавливаются с учетом экономических критериев и возможностей реализации реального самоуправления и саморазвития. Очевидно, что все факторы, влияющие на социально-экономическое развитие муниципальных образований можно разделить на внешние (общегосударственное устройство, правовые основы и организация государственной и местной власти, федеральное и региональное законодательство, разграничение властных полномочий по уровням управления, степень бюджетно-налоговой автономии регионов и муниципалитетов, межбюджетные отношения и др.) и внутренние (ресурсный потенциал муниципальных образований и уровень их социально-экономического развития).

В федеративных государствах муниципальное управление имеет три существенных признака:

1. объект управления в виде муниципальной собственности, по отношению к которой местные органы власти наделяются правами владения, распоряжения и пользования при одновременной ответственности за муниципальное имущество;
2. выраженную социальную ориентацию;
3. выборность муниципальных органов, которые реализуют основные функции местного управления.

К основным принципам муниципального управления, общепризнанным в мировой науке и практике, относятся децентрализация, партнерство, субсидиарность, мобильность и адаптивность, а также принципы выделенной компетенции, прозрачности и подотчетности.

Децентрализация осуществляется через делегирование функций управления сверху вниз, ограничение права муниципальных органов на вмешательство в экономическую деятельность субъектов хозяйствования, функционирующих на территории муниципального образования, а также через полицентрическую систему принятия решений.

Партнерство означает взаимодействие субъектов и объектов муниципального управления как юридически равных партнеров.

Субсидиарность представляет собой такое распределение функций регионального и муниципального управления и финансовых ресурсов, при котором на более высокий уровень передаются лишь те функции, которые не могут быть реализованы на более низком уровне.

Мобильность и адаптивность предполагают постоянную трансформацию функциональной и организационной структур муниципального управления, позволяющую субъектам управления подстраиваться к быстро меняющимся рыночным условиям

функционирования.

Выделенная компетенция означает не разграничение функций между различными сферами деятельности в различных отраслях хозяйства, как это обычно осуществляется в российской практике, а закрепление за каждым субъектом управления (в том числе муниципального) точно определенной компетенции (функции) непосредственно в каждой отрасли хозяйства на основе ресурсного обеспечения реализации каждой функции.

Прозрачность муниципального управления означает открытый доступ общественности, потенциальных инвесторов, исполнительных и законодательных органов власти всех уровней к объективной информации о любых процессах или событиях, протекающих на территории муниципального образования, о политике, которую осуществляют органы местного самоуправления, обо всех видах имущественных и финансовых активов, которыми они располагают и т. д. Прозрачность муниципального управления также подразумевает наличие документов, регламентирующих ту или иную функцию органов местной власти, а также наличие системы показателей, характеризующих цели, задачи, условия, ресурсы и результаты деятельности.

Подотчетность – это обязанность органов власти или ответственного лица предоставить информацию или отчитаться перед избирателями, общественностью и членами представительного органа местного самоуправления об исполнении полномочий, которые затрагивают или могут оказать значительное воздействие на жителей.

К названным выше основополагающим принципам можно добавить: учет вектора саморазвития социально-экономической системы муниципального образования; резонансность мероприятий по управлению социально-экономической системой; использование муниципального маркетинга как инструмента самоорганизации экономики муниципального образования; осуществление принципа муниципального предпринимательства и др.

Главные методы муниципального управления (как совокупности приемов и средств воздействия на хозяйствующие субъекты территории) – это правовые, административные и экономические; среди последних наиболее важный – бюджетно-налоговый механизм.

В последние десятилетия все больше стран мирового сообщества вне зависимости от типа государственного устройства и уровня социально-экономического развития делегируют полномочия в области принятия бюджетно-налоговых решений нижестоящим уровням власти (данный процесс фискальной или бюджетно-налоговой децентрализации получил название бюджетного федерализма). При этом степень децентрализации властных полномочий в различных странах существенно различается,

однако во всех федеративных государствах, в том числе с переходной экономикой, наблюдается устойчивая тенденция расширения полномочий и фискальной автономии муниципалитетов. Таким образом, стратегической целью муниципального управления становится устойчивое социально-экономическое развитие муниципальных образований, а также создание условий, гарантирующих их населению достойную жизнедеятельность.

В России сегодня происходит становление института местного самоуправления. С принятием Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» процесс становления местного самоуправления перешел на качественно новый этап. В то же время если правовые основы этого качественного обновления деятельности органов местного самоуправления различного уровня можно в целом считать в достаточной степени сформированными, то методология муниципального координационного управления и конкретные механизмы, инструменты решения проблем в российской науке, а тем более в практике, не получили обоснованной аргументации.

Так, например, анализ финансового положения муниципальных образований свидетельствует о том, что практически во всех субъектах Федерации доходы местных бюджетов не соответствуют потребностям органов местного самоуправления для реализации ими собственных полномочий, осуществления капитальных вложений для развития и модернизации объектов ЖКХ, образования, здравоохранения и других объектов социальной инфраструктуры. Нестабильность доходных источников местных бюджетов, менявшихся в последнее десятилетие практически ежегодно, привела к потере органами местного самоуправления мотивации к среднесрочному и долгосрочному планированию социально-экономического развития муниципальных образований. Положения Федерального закона от 31 декабря 2005 г. № 199-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием разграничения полномочий» расширили полномочия органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения, однако при этом решение указанных вопросов не обеспечено соответствующими источниками финансирования.

Очевидно, что в этих условиях необходимо укреплять финансовую базу муниципальных образований за счет развития их экономического потенциала, а также увеличения числа местных налогов и нормативов отчислений в местные бюджеты от региональных налогов и сборов. По состоянию на 1 марта 2006 г. более 78 % муниципальных образований утвердили местные бюджеты на 2006 год, из них почти 40 % утвердили бюджеты с дефицитом.

В среднем по Российской Федерации расходы муниципальных

образований в 2 раза превышают доходную часть местных бюджетов, а количество самодостаточных муниципальных образований не превышает 2 % от общего их числа. Понятно, что на выполнение мероприятий по реализации Закона № 131-ФЗ местные бюджеты необходимыми средствами не располагают.

По-прежнему продолжает вымываться доходная часть местного самоуправления. Практика подтверждает тот факт, что намечаемое законами сокращение доходов местных бюджетов существенно превышает сокращение их расходных полномочий, то есть баланс изменений доходов и расходов является отрицательным.

Необходимо активизировать работу по внесению поправок в Бюджетный кодекс РФ в части расширения источников доходов местных бюджетов. К числу таких источников могут быть отнесены увеличение доли местных бюджетов в подоходном налоге с физических лиц, в налогах на малый бизнес, а также в передаче местным бюджетам налога на имущество организаций, расположенных в жилых и общественно-деловых зонах населенных пунктах. Не объяснить тот факт, почему расположенные в городской или сельской застройке универмаг, парикмахерская, гостиница должны платить налог на свое имущество не муниципалитету, а субъекту Федерации.

В определении доходов местных бюджетов ключевым моментом является переход от сметного к подушевому финансированию. Начиная с 2006 г. все субъекты Федерации должны ежегодно устанавливать критериальный (пороговый) уровень бюджетной обеспеченности в расчете на одного жителя в среднем по субъекту Федерации с возможностью его дифференциации для разных типов муниципальных образований и возможностью передачи муниципальным районам права установления таких уровней для поселений.

Различия в цене набора бюджетных услуг на одного жителя между однотипными муниципальными образованиями учитываются через индекс бюджетных расходов, устанавливаемый расчетом не менее чем на 5 лет. Индекс бюджетных расходов может быть больше или меньше единицы, за которую принимается средняя цена набора услуг для данного типа муниципальных образований. Величина критериального уровня устанавливается субъектам РФ на основе прогноза доходов его консолидированного бюджета с учетом трансфертов из федерального бюджета и по своей сути является региональным социальным стандартом минимальной бюджетной обеспеченности.

Муниципальные образования, имеющие доходы в расчете на одного жителя на уровне или выше критериального уровня дотаций не получают, а при доходах, превышающих более чем в два раза средний уровень доходов

по субъекту Федерации, вступает в силу система обратных трансфертов. При данной модели практически ликвидируется система регулирующих налогов и на порядок снижаются возможности субъектов Федерации в произвольном и ежегодном пересмотре налоговых нормативов и принципов начисления дотаций местным бюджетам.

Кардинально изменяется схема определения расходов местных бюджетов. Как известно, согласно закону 1995 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», законами субъектов Федерации должны были устанавливаться минимально необходимые расходы местных бюджетов. В их основу были положены нормативы минимальной бюджетной обеспеченности, которые должны быть на уровне не ниже минимальных государственных социальных стандартов и выполнение которых гарантируется государством путем закрепления соответствующих источников доходов.

На практике эта схема не работала, не было системы минимальных государственных социальных стандартов, а государство практически ничего не гарантировало. Субъекты Федерации по своему усмотрению определяли прогнозируемые объемы бюджетных расходов каждого муниципального образования и подгоняли под эти расходы доходы бюджетов через систему регулирующих налогов и дотаций.

Новый закон исходит из принципиально новой идеологии: для передаваемых государственных полномочий нормативы их финансирования определяют федеральные органы или органы государственной власти субъектов РФ на основе федеральных или региональных социальных стандартов; для вопросов местного значения п. 2 ст. 53 Закона № 131-ФЗ устанавливает, что органы местного самоуправления самостоятельно устанавливают муниципальные минимальные социальные стандарты и другие нормативы расходов местных бюджетов на решение вопросов местного значения.

Таким образом, возникает трехуровневая система социальных стандартов: федеральные, региональные и муниципальные. Каждый уровень, устанавливая те или иные стандарты и нормативы, одновременно принимает на себя ответственность за их финансирование. В то же время у практиков вызывает много вопросов само понятие и содержание муниципальных социальных стандартов, что требует дополнительного специального обсуждения.

В заключении статьи остановимся на вопросах муниципальной собственности, поскольку имущество, находящееся в муниципальной собственности, а также имущественные права муниципальных образований составляют экономическую основу местного самоуправления. Муниципальная собственность признается и защищается государством

наравне с иными формами собственности.

В то же время в новой модели местного хозяйствования провозглашается уход всех уровней публичной власти из хозяйственной деятельности. В чем это выражается:

- в ликвидации муниципальных унитарных предприятий, использующих муниципальное имущество на праве хозяйственного ведения;
- в приватизации значительной доли этого имущества и передаче сохраняемого в муниципальной собственности имущества в различные формы управления частным компаниям, в том числе и в монопольных сферах экономики;
- в приватизации муниципальных нежилых помещений, сдаваемых в аренду хозяйственным обществам.

На основе этой концепции ст. 50 Закона №131-ФЗ вводит чрезмерно жесткие ограничения на состав муниципального имущества, которые не учитывают все многообразие местных условий. Из того, что главным назначением муниципального имущества является обеспечение решения вопросов местного значения, а не извлечение доходов от его использования не значит, что имеется категорический запрет на наличие такого имущества в муниципальной собственности.

Имеются противоречия в ст. 14-16 и ст. 50 Закона № 131-ФЗ. Так, ст. 14-16 наделяют органы местного самоуправления правом решать (кроме закрепленных за ними) иные вопросы местного значения при наличии собственных материальных и финансовых средств, а ст. 50 запрещает иметь соответствующее имущество. Ст. 15 п.4 вводит гибкую и обоснованную схему соглашений между органами местного самоуправления поселений и муниципальных районов о взаимной передаче отдельных полномочий, а ст. 50 не предусматривает передачу соответствующего имущества. Ст. 14 и 16 относят к вопросам местного значения поселений и городских округов создание условий для обеспечения жителей услугами связи, общественного питания и торговли, бытового обслуживания, а ст. 50 запрещают иметь необходимое для этого имущество.

Предусмотренные в ст. 50 закрытые перечни имущества, которое может находиться в собственности муниципальных образований, ограничивают возможности муниципальных образований по разработке и реализации планов и программ социально-экономического развития территорий, увеличению доли неналоговых доходов местных бюджетов, а также созданию условий для развития малого и среднего бизнеса. Данные перечни муниципального имущества необходимо привести в соответствие с перечнями вопросов местного значения муниципальных образований. Ст. 50 требует концептуального пересмотра.

Порядок разграничения государственной собственности на землю

предусматривает достаточно длинную и сложную процедуру оформления права собственности муниципальных образований на земельные участки и требует значительных финансовых затрат из местных бюджетов. Незавершенность процесса разграничения государственной собственности на землю не позволяет органам местного самоуправления эффективно использовать земельные участки в хозяйственном обороте.

Исчисление земельного налога с использованием государственной кадастровой оценки земли привело к тому, что доходы от этого налога снизились в ряде муниципальных образований более чем в два раза, а по отдельным муниципальным образованиям – от 5 до 10 раз. В связи с этим необходимо усовершенствовать методику кадастровой оценки земельных участков, а также ввести периодический пересмотр оценки их стоимости.

Остается нерешенной проблема погашения задолженностей муниципальных образований в сфере ЖКХ. В местных бюджетах отсутствуют необходимые средства для финансирования расходов на проведение капитального ремонта муниципального жилого фонда. Данные проблемы тормозят проведение жилищно-коммунальной реформы и модернизацию предприятий коммунального хозяйства.

Таким образом, социально-экономическое развитие муниципальных образований сдерживается неэффективностью правового регулирования вопросов формирования и разграничения муниципального имущества.

Становление института местного самоуправления, модернизация муниципального управления сегодня жизненно необходимы для успешного позитивного и комплексного развития любой территории.

М. А. Труш
к. т. н., доцент
(НИИ, Норильск)
А. Е. Алешичев
инженер
(Заполярный филиал
ГМК «Норильский Никель», Норильск)

**Опыт управления производственными процессами в условиях
структурно-функциональной реорганизации многоотраслевого
комплекса**

Горно-металлургическая компания «Норильский Никель» (ГМК «НН») является крупным многоотраслевым комплексом, получившим в наследство от прежнего способа ведения хозяйства линейные структуры управления производством, которые отвечали целям и задачам советского периода. По мере усложнения производства структуры управления видоизменялись. На современном этапе развития ГМК «НН», опираясь на мировой опыт специализации и кооперирования в конкретных условиях рынка, избрала путь управления по отраслям. Организационная структура управления многоотраслевого комплекса (МОК) является иерархической с множеством горизонтальных и вертикальных связей. По некоторым признакам внедряемую систему управления ГМК «НН» можно отнести к дивизиональным структурам управления, где производственные отделения группируются по функциональным признакам.

Оптимизация организации управления МОК осуществляется одновременно с внедрением АСУ производственными фондами и активами. В сложившейся ситуации предложен алгоритм, в соответствии с которым реструктуризацию следует начинать с разработки критериев отбора предприятия из группы кандидатов на усовершенствование. Далее следует провести анализ бизнес-процессов предприятия (структурного подразделения) и выбрать для совершенствования в соответствии с критериями оценки и отбора менее критичный. На заключительном этапе разрабатывается оптимальная организационная структура, отвечающая современным практикам организации производства и поддерживаемая комплексными АСУ.

При выборе кандидатов на оптимизацию доминирующим условием является минимизация рисков невыполнения производственной программы компании, т. е. производственная программа предприятия не должна

оказывать влияние на незначительных отрезках времени на выполнение производственной программы компании. Кроме того, к числу критериев отбора относятся такие, как - наличие у структурного подразделения высокопроизводительной техники и типовой структуры управления, принятой в компании.

Для выбора бизнес-процесса с целью оптимизации определяется:

- типичность и повторяемость процесса в рамках структурного подразделения;
- критичность процесса для выполнения производственной программы структурного подразделения;
- количество персонала необходимой квалификации - участников процесса;
- технические и технологические условия;
- социальные условия для проведения намеченных изменений;
- наличие групп специалистов - «инженеров по знаниям» (технические специалисты, которые разрабатывают решения по совершенствованию бизнес-процессов, создают информационные базы, формализуют процессы управления и документооборота).

В соответствии с заданными условиями было решено исследовать организацию технического обслуживания и ремонтов (ТОиР), являющегося обеспечивающим процессом машиностроительного сектора подразделений МОК. В оргструктуре ТОиР каждая техническая служба включает в себя ремонтные цехи, отдел, осуществляющий методическое обеспечение и координацию работы подрядных организаций и ремонтных служб производственных цехов и дежурного персонала.

Рассматриваемая структура представляет собой смешанную форму централизованных на уровне предприятия и децентрализованных служб со значительной суммарной численностью последних.

Децентрализованные подразделения осуществляют подготовку к ремонту, оценку состояния оборудования, планирование ремонтных периодов, заказ и подготовку запасных частей и материалов, организацию проведения текущих и капитальных ремонтов, технического обслуживания, устранение отказов в межремонтный период. Большое количество различных по характеру и сложности работ снижает специализацию и квалификацию персонала, трудовые, материальные и финансовые ресурсы используются нерационально. Кроме указанных недостатков имеет место двойное подчинение: административное - начальнику цеха и функциональное - главным специалистам.

Централизованные службы производят ремонтные работы и изготовление запасных частей. При этом часть работ передается децентрализованным подразделениям, то есть, нет полной ответственности

за состояние оборудования и технических объектов в целом.

Экспертная оценка степени ответственности участников процесса ТОиР и результаты структурно-функционального анализа показали, что ответственность распределена неравномерно по уровням управления ТОиР, существует дублирование функций, что снижает эффективность не только процессов ТОиР, но и смежных, например, управление материально-производственными запасами. Такое влияние можно наглядно увидеть при анализе календарного планирования ТОиР структурного подразделения (рисунок 1).

Анализ процесса календарного планирования ТОиР выявил ряд существенных организационных недостатков, в числе которых отсутствие учета работ, выполненных собственными силами структурного подразделения, перегруженность процесса избыточными работами по проверке утвержденной номенклатуры и объема ремонтных работ, количеством проверок инвентарного номера, наименования объекта ремонта и балансовой стоимости, корректировками.

Для повышения эффективности управления ТОиР подразделения необходимо более рациональное распределение функций с углублением специализации и выделением структуры специалистов по планированию ТОиР. Образованный отдел должен осуществлять планирование ремонтов, обеспечения материально-техническими и трудовыми ресурсами, ведение статических и нормативных баз, формирование запросов, отчетов и анализ деятельности ремонтных служб. Таким образом, изменяется общая организация управления структурного подразделения (рисунок 2).

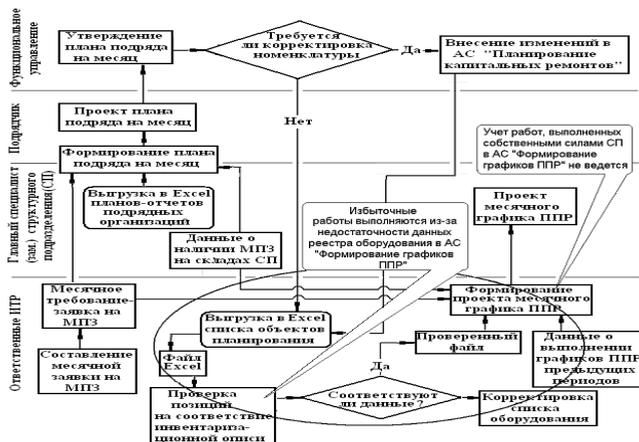


Рисунок 1 – Схема календарного планирования ТОиР структурного подразделения.

Функции, выполняемые отделом планирования, поддерживаются современной интегрированной АСУ производственными фондами и активами, которая состоит из модулей, охватывающих всю хозяйственную деятельность предприятия в вопросах ведения ТОиР (рисунок 3).

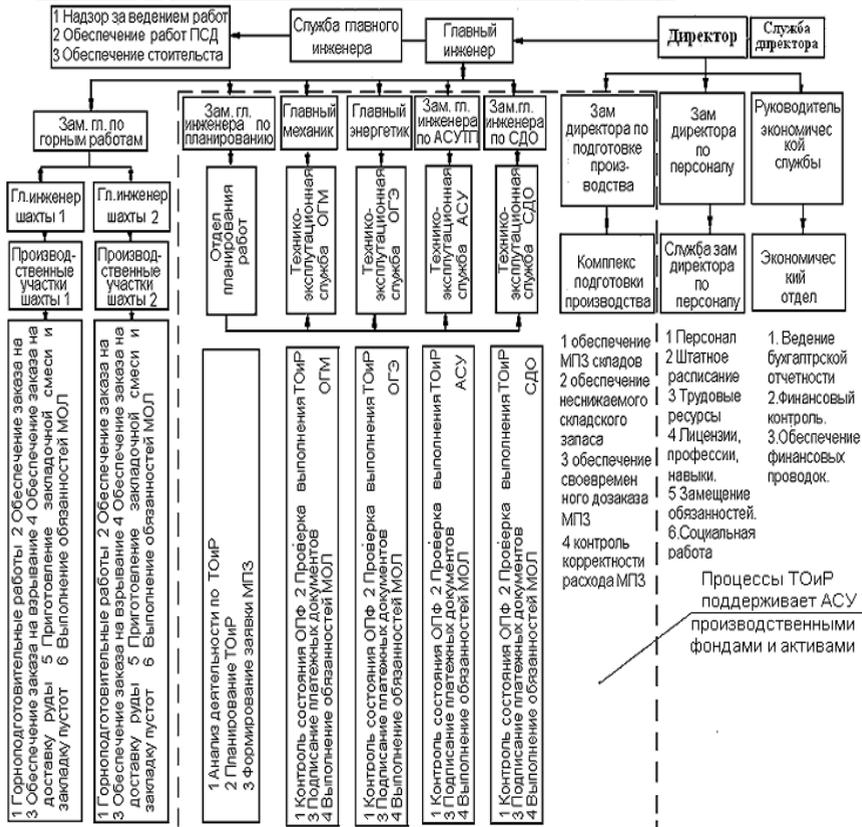


Рисунок 2 – Модель управления процессами ТООиР структурного подразделения.

Эксплуатация в представленном виде системы управления показала правильность выбранного подхода и эффективность принятых решений. Процессы управления стали более формализованы, появилась возможность анализа их эффективности, достигнута прозрачность документооборота бизнес-процессов. Принимаемые решения в тех или иных производственных ситуациях стандартизированы, накапливаются, анализируются и служат

материалом для совершенствования системы управления в целом.

Положительная оценка разработанного алгоритма реструктуризации и механизмов его реализации позволила сделать вывод о целесообразности подобного подхода к управлению производственными процессами и распространить этот опыт на другие структурные подразделения ГМК «НН», где предложенная схема сегодня реализована или находится в стадии реализации, а так же наметить пути дальнейшего совершенствования управленческой деятельности в рамках ГМК «НН».

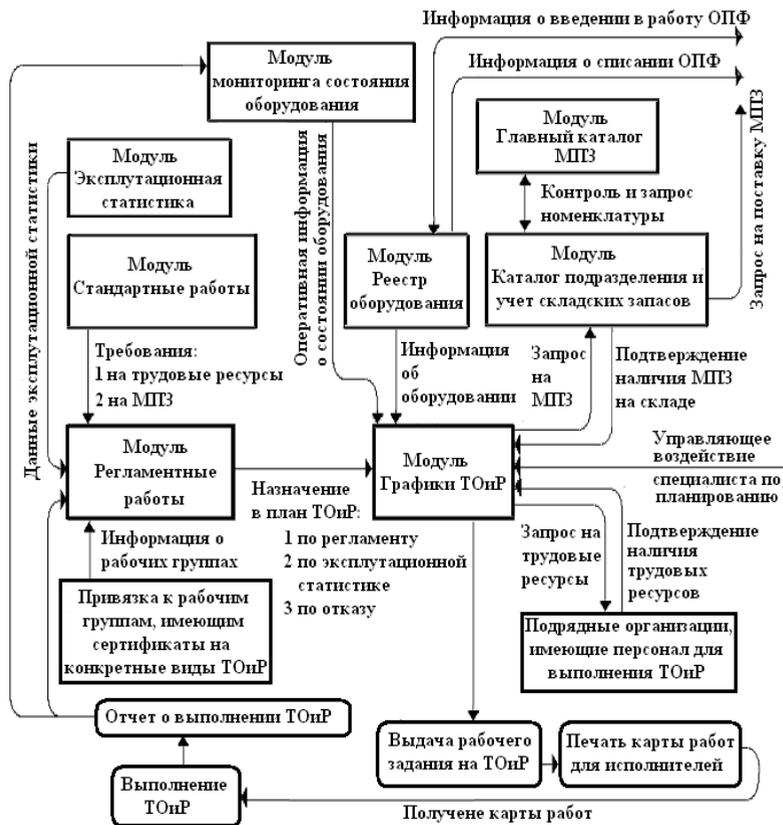


Рисунок 3 – Схема взаимодействия модулей ТОиР структурного подразделения МОК.

Анализ рынка розничного кредитования Алтайского края

По данным Банка России объем банковских кредитов нефинансовому сектору вырос за 2006г. на 47% и составил более 8 трлн. рублей. Более высокая динамика этого показателя была только в 2000-м (67%) и 2001-м (56%).

Проявились и другие качественные тенденции. Уже три года подряд доля кредитов нефинансовому сектору составляет более половины всех активов банков, хотя еще в начале 2000 года было менее трети (31,9%).

Банковские кредиты нефинансовым организациям удлинились. За десять месяцев 2006 года кредитов на срок более трех лет стало на 65% больше, чем в предыдущем году, удельный вес длинных ссуд составляет примерно пятую часть от всех выданных кредитов – более 18%. Закрепился в банковском кредитовании и приоритет национальной валюты: примерно четыре пятых всех выданных кредитов – рублевые.

По Центробанку РФ совокупный объем кредитования физических лиц в нашей стране за последний год вырос более чем на 40%. По итогам 2006 года общая сумма выданных банками ссуд превысила 1,7 трлн рублей.

Показатель отношения частных ссуд к ВВП подтверждает то, что у рынка потребительского кредитования есть потенциал. В России он составляет примерно 8% ВВП, что по международным меркам – далеко не предел (к примеру, в развивающихся странах Запада объем кредитов частным лицам составляет 18% ВВП, в развитых – от 50 до 80%).

Рост абсолютных показателей рынка розничного кредитования в 2006 году сопровождается структурными изменениями. Основные игроки в рознице не изменились, ими являются ВТБ, «Уралсиб», «Импэксбанк», «Росбанк», «Сбербанк», «Русский стандарт», «Банк Москвы», «МДМ-банк», «Райффайзенбанк» и «Возрождение».

Главная тенденция – рост бизнеса кредитных карт, в первом полугодии на 300%. Банк «Русский стандарт» занимает 78% этого рынка. «Сбербанк» стал терять позиции на традиционно закрепленном за ним поле. В начале года он контролировал 80% рынка ипотечного кредитования, а к середине года уже лишь 60%. Одновременно увеличили свою долю на этом рынке «ВТБ24», «Райффайзенбанк», «Уралсиб» и «Абсолют-банк». В целом же ипотечный рынок в первом полугодии удвоился.

Рынок автокредитования вырос всего на 33%, а в денежном выражении на 1,5 млрд долларов. Лидерами остаются «Росбанк», «МДМ-Банк» и «Райффазен».

Среди значимых игроков на рынке розничного кредитования начинает усиливаться тенденция к специализации. Банки больше не пытаются объять необъятное и предпочитают сосредотачиваться на одном, максимум двух направлениях. Подтверждением можно считать то, что доля нецелевых кредитов сократилась до 60%, в 2004–2005 годах она была на уровне 70–75%.

Ожидаемый рост банковского сектора будет связан и с ростом рисков в секторе кредитования. По данным ЦБ, доля просроченных кредитов населению увеличилась с 1,9% на конец 2005 года до 2,7% на 1 октября 2006-го (без учета доли Сбербанка – примерно 4%). Хотя эта цифра выглядит все еще достаточно безопасной (существенным уровнем является 5-6%, а опасным – 10-15%), не стоит забывать, что она является лишь средней. Реальный невозврат по потребительским кредитам без учета «Сбербанка», доля просроченной задолженности которого – 1,1%, значительно выше – на уровне 5-6%, а для некоторых банков – 10-15%, что близко к критическому уровню. Однако, это вряд ли приведет в ближайшее время к замедлению темпов роста потребительского кредитования, поскольку данный сегмент рынка далек от насыщения и предоставляет наиболее высокую доходность при размещении банковских ресурсов. В то же время в течение ближайших года-двух не исключены локальные проблемы с качеством кредитного портфеля у отдельных банков, что может стимулировать банки развивать систему оценки кредитоспособности клиентов и проводить более консервативную политику при кредитовании физических лиц.

В крае наблюдается достаточно высокая активность населения в получении заемных средств. Темпы роста кредитования физических лиц выше темпов роста кредитных вложений в экономику. Объем кредитов физическим лицам вырос за полугодие 2006 года на 27% и составил 18,8 млрд. рублей. Высокими темпами развивается ипотечное кредитование. Ипотечное жилищное кредитование в крае осуществляют 5 самостоятельных банков: «Сибсоцбанк» ООО, АКБ «АлтайБизнес-Банк», ООО КБ «Алтайкапиталбанк», ОАО КБ «Форбанк», ОАО КБ «Региональный кредит» и 15 филиалов кредитных организаций из других регионов. Работа по ипотечному жилищному кредитованию граждан осуществляется банками, как по самостоятельным программам, так и через ипотечные агентства: ОАО «Краевое агентство по жилищному ипотечному кредитованию», ООО «Агентство ипотечного кредитования», ОАО «Агентство ипотечного жилищного кредитования» (г. Москва) и др. За первое полугодие 2006 года

объем кредитов, выданных действующими кредитными организациями края, превысил 2,2 млрд. рублей, увеличившись на 49%. Доля ипотечных кредитов, выданных самостоятельными банками края, составляет 47%.

В 2006 году наибольший объем выданных кредитов физическим лицам среди действующих кредитных организаций приходится на филиальную сеть банков из других регионов. Значительный объем кредитов физическим лицам среди инорегиональных банков выдан Алтайским банком Сбербанка РФ, на долю которого приходится 63%. Высокими темпами в банке растет ипотечное кредитование – 180,8%, кредитование граждан на неотложные нужды – 153,4%. Процентная ставка по базовым программам кредитования в 2006 году была на уровне 16-18%.

Второе место в крае по объемам кредитования физических лиц принадлежит Алтайскому филиалу АКБ «Росбанк». Наибольший объем составили кредиты на приобретение автотранспорта и на неотложные нужды.

ОАО КБ «Форбанк» – лидер в кредитовании населения среди самостоятельных банков края, ему принадлежит третье место среди банков. Банк работает по программе ипотечного кредитования граждан, объем выданных ипотечных кредитов за 2005 год составил 445,2 млн. рублей.

Политика самостоятельных банков края направлена на снижение процентных ставок по кредитам, на доступность в получении. Поэтому в этом секторе самостоятельные банки могут конкурировать с филиалами инорегиональных банков.

Развитие потребительского кредитования отражено в таблице 1.

Таблица 1 – Потребительское кредитование в динамике за период с 2005 по 2006 год

Виды кредитов	2006 год	2005 год (тыс. руб)	2006 г к 2005, в %	2005 г. к 2004, в %
Потребительские кредиты, всего в том числе:	21 041 342	14 559 229	169,2	146,0
на приобретение недвижимости	641 111	504 812	127,1	89,6
ипотечный кредит	2 203 181	1 478 645	149	520
образовательный кредит	3078	2 199	140	136,8
на неотложные нужды	12 830 769	8 553 846	155	147,6
связанное	2 516	1 623 852	164	83,2

кредитование (под залог товаров через торговую сеть)	970			
на медицинские цели	482	355	154	
на приобретение автотранспорта	1 325 347	721 736	155	220
прочие виды	1 885 843	1 484 916	179	166

Наибольшим спросом у населения пользуются кредиты на неотложные нужды, их доля в общем объеме выданных потребительских кредитов составила в 2006 году 58,8%. В то же время высокими темпами развивается ипотечное кредитование, объем которого за 2006 год увеличился в 5 раз, объем кредитов на приобретение автотранспорта вырос в 2,2 раза. Кредиты на обучение – относительно молодая для банковского рынка услуга, их объем в 2005 году увеличился на 36,8%.

Ипотечное кредитование на территории края осуществляют 17 кредитных организаций. Объем выданных кредитов за 2006 год достиг 1,4 млрд. рублей (рост к 2004 году в 5 раз).

Ипотечное жилищное кредитование граждан осуществляется банками, как по самостоятельным программам, так и совместно с ОАО «Краевое агентство по жилищному ипотечному кредитованию» (АЖИК) и ООО «Алтайская ипотечная корпорация» (АИК), работающим по федеральным стандартам.

Рост потребительского кредитования в 2005 году связан с повышением его доступности для населения, созданием приемлемых условий кредитования, облегчением процедуры получения кредита и увеличением срока его погашения. С точки зрения населения стало выгоднее приобретать товары в кредит, чем копить средства на счетах.

Высокая потребительская активность населения в 2005 году опиралась на растущую долю потребительского кредитования, которое обеспечило 37% прироста оборота розничной торговли относительно 2005 года.

За 2005 год объем потребительских кредитов, выданных российскими банками, вырос в два раза – с 618,86 млрд. руб. до 1178,92 млрд. руб. на 1 января 2006 года. Это намного превышает темпы роста за соответствующий период как активов российских банков (более 35%), так и их кредитных портфелей (немногим более 40%). При этом доля потребительских кредитов в кредитах банков приближается к 20%, а в активах превышает 10%.

Также продолжается уже сложившаяся тенденция увеличения

процентных ставок по кредитам населению. Так, по данным Банка России, средневзвешенная процентная ставка по рублевым кредитам физическим лицам в январе 2005 года составляла в рублях 19,9%, в долларах и евро соответственно 10,9% и 11,8% годовых. На январь 2006 года данные процентные ставки составляли по кредитам в рублях – 20,5%, в долларах – 12,0%, в евро – 14,0%.

Рост потребительского кредитования сопровождается увеличением банковских рисков, прежде всего кредитного риска и риска ликвидности. К декабрю 2005 года уровень просроченной задолженности по потребительским кредитам достиг 2% (против 1,4% на начало года), а по лидерам рынка (кроме Сбербанка) эта цифра превысила 5%.

В структуре банковских активов, выделяемых на кредитование, за 2006 год потребительское кредитование составило более 20%, в то время по итогам 2005 года данный показатель составил всего 15%.

В дальнейшем сохранится тенденция использования получаемых в кредит средств для совершения операций на рынке недвижимости, но при этом с более активным переходом от нецелевых к ипотечным кредитам. Подобная перспектива прослеживается при сопоставлении структуры потребительского кредитования в России, в развитых странах и странах Восточной Европы.

А. К. Увина

аспирант каф. «Финансовый менеджмент»

А. С. Книга

к. э. н., доцент каф. «Финансовый менеджмент»
(ИЭиУРР АлтГТУ, Барнаул)

Связи с инвесторами (Investor Relations) на разных стадиях жизненного цикла компании

Успех любого бизнеса зависит от того, насколько компании удастся донести свое послание до ключевых аудиторий. Бизнес — это коммуникация с ключевыми аудиториями. Одной из важнейших аудиторий компании на протяжении всего жизненного цикла являются – инвесторы, как внешние, так и внутренние (акционеры). Существенную помощь при построении и поддержании грамотного коммуникационного процесса с инвестиционным сообществом оказывают Investor Relations (IR, связи с инвесторами). Именно связям с инвесторами отведена ключевая роль в формировании

корпоративного управления, в создании инвестиционной привлекательности компании, в формировании информационной прозрачности, в снижении «агентских издержек» и сглаживании конфликтов между акционерами и менеджерами [6].

Считается, что термин «связи с инвесторами» был сформулирован в 1953 году Ральфом Кординером, председателем совета директоров американской компании [General Electric](#). Широкое признание в США эта деятельность получила в 1960-е годы благодаря так называемому шоу «пони и собачки» – хорошо поставленному мероприятию для аналитиков продающей стороны и частных инвесторов, обычно проводившемуся в офисах брокерских контор. Обязанности первых IR-служб заключались в распространении финансовой информации о компании или пресс-релизов о финансовых результатах и годовых отчетов[1].

В России практика IR существует с конца 90-х гг. Все крупнейшие промышленные предприятия, акции которых котируются на фондовом рынке в Западной Европе и Северной Америке, имеют в своих структурах подразделения по связям с инвесторами. Среди них – «Евраз», «Норникель», «Новатек», «Вымпелком», «ЛУКОЙЛ», «Вимм-Билль-Данн» [4].

Учитывая значимость задач, разрешаемых при помощи Investor Relations, актуальным становится вопрос о роли связей с инвесторами на разных этапах жизненного цикла компании.

В 60-е гг. 20 в. в управленческой теории сложилась концепция жизненных циклов организации. Наиболее цитируемыми моделями жизненного цикла компании являются модели Л. Грейнера и И. Адизеса [3, с. 20]. Обе модели не являются взаимоисключающими и в полном объеме отражают не только основные этапы жизненного цикла компании, но и причины, по которым происходит смена одного этапа другим. Для анализа востребованности связей с инвесторами на различных стадиях развития организации воспользуемся упрощенной моделью жизненного цикла, которая состоит из четырех ступеней: 1. Формирование; 2. Интенсивный рост; 3. Стабилизация; 4. Спад или старение.

Принято считать, что связи с инвесторами, прежде всего, нужны публичным компаниям и тем, в чьи намерения входит провести листинг на бирже или привлечь заемный капитал с открытого финансового рынка. То есть, компаниям, находящимся на стадии интенсивного роста и (или) стабилизации. Исходя из этого, можно предположить, что деятельность IR не востребована на стадиях «формирования» и «старения» и сводится к выполнению функций Public Relations (PR, связи с общественностью). Несмотря на то, что связи с инвесторами – это специальность, лежащая на пересечении финансов, права и PR, и заниматься ею в России первыми начали PR-специалисты, смешивать их деятельность, нельзя, поскольку эти

службы выполняют разные функции [1]. Полноценная деятельность по связям с инвесторами подразделяется на несколько частей и охватывает все процессы, в которых затрагиваются права акционеров. Соответственно, к основным обязанностям IR-менеджера относится выполнение следующих функций:

- разработка внутренних и внешних IR-процедур;
- организация отношений с инвесторами и обеспечение благоприятного имиджа компании;
- подготовка и проведение годовых собраний акционеров;
- поддержка контактов с аналитиками инвестиционных банков и других финансовых учреждений;
- обеспечение инвесторов ежеквартальными и годовыми отчетами;
- создание планов продвижения компании;
- мониторинг базы акционеров;
- организация Road show («гастрольное турне») — серия встреч, обычно в разных городах, позволяющих потенциальным инвесторам задать руководству компании-эмитента вопросы, касающиеся ее самой, а также продажи ее ценных бумаг;
- проведение конференц-звонков, подготовка заявлений и пресс-релизов, справочных материалов о компании;
- поддержание информации и презентация финансовых результатов на сайте, работа с финансовыми СМИ.

Перечень функций, выполняемых специалистами по связям с инвесторами, позволяет сделать вывод о том, что IR необходимы на всех этапах жизненного цикла компании: от «зарождения» до «старости», и на каждом из этапов имеют свою специфику и особенности.

На стадии зарождения, не имея положительного имиджа в глазах инвесторов и доверия у банков, компания зачастую нуждается в привлечении венчурного капитала. Название "венчурный" происходит от английского "venture" - "рискованное предприятие или начинание". Венчурные фонды или компании предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции не обращаются в свободной продаже на фондовом рынке, а полностью распределены между акционерами - физическими или юридическими лицами. Инвестиции направляются либо в акционерный капитал закрытых или открытых акционерных обществ в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита, как правило, среднесрочный по западным меркам, на срок от 3 до 7 лет [2]. Приобретая пакет акций или долю, меньшую, чем контрольный пакет, инвестор рассчитывает, что менеджмент компании будет использовать его деньги в качестве финансового рычага для того, чтобы обеспечить более быстрый рост и развитие своего бизнеса. Ни инвестор, ни его представители

не берут на себя никакого иного риска (технического, рыночного, управленческого, ценового и пр.), за исключением финансового. Все перечисленные риски несет на себе компания и менеджеры. Если компания, в период нахождения в ней в качестве совладельца и партнера венчурного инвестора добивается успеха, то есть если ее стоимость в течение 5-7 лет увеличивается в несколько раз по сравнению с первоначальной, до инвестиций, риски обеих сторон оказываются оправданными и все получают соответствующее вознаграждение. Если же компания не оправдывает ожидание венчурного капиталиста, то он может полностью потерять свои деньги (в том случае, когда компания объявляет себя банкротом), либо, в лучшем случае, вернуть вложенные средства, не получив никакой прибыли. И второй и третий варианты считаются неудачами. Прибыль венчурного капиталиста возникает лишь тогда, когда по прошествии 5-7 лет после инвестирования он сумеет продать принадлежащий ему пакет акций по цене, в несколько раз превышающей первоначальное вложение. Основная задача специалиста по связям с инвесторами на рассматриваемом этапе заключается в том, чтобы убедить венчурного инвестора в привлекательности именно вашего бизнеса. Другими словами, завоевать доверие и убедить в том, что средства, вложенные в конкретную компанию, будут оправданы и с наименьшими рисками принесут достойную прибыль.

Стадия роста характеризуется стремлением компании завоевать статус «публичности» путем первичного размещения акций на отечественных и международных фондовых рынках. За 1,5–2 года до процедуры первичного размещения формируется служба IR. Инвесторы должны знать компанию заранее. За время подготовки к выходу на открытый рынок компания должна пройти ряд процедур на соответствие требованиям российской стороны и комиссий по ценным бумагам тех стран, на биржах которых она собирается получить листинг. После проведения листинга и начала торгов успех определяется продуманными действиями IR-менеджера по отношению к каждой из целевых групп – институциональным и частным инвесторам, аналитикам, банкам, деловым СМИ [5, с.48].

Поскольку выход на фондовые рынки связан с повышением требований к корпоративному управлению и раскрытию информации, то роль связей с инвесторами на этом этапе возрастает вдвое. Публичная компания должна контролировать каждый свой шаг, так как необдуманные действия могут нанести ущерб акционерам, которые приобрели ее акции, но при этом не принимают участия в ежедневном управлении компанией. Совет директоров должен быть готов к максимальной прозрачности финансовых показателей и стратегии компании и своевременно объявлять обо всех событиях, как положительных, так и отрицательных.

На сегодняшний день IR-деятельность использует все каналы

коммуникаций. Это печатные материалы, включая документы для подачи в комиссию по ценным бумагам, заявления и пресс-релизы, годовые и ежеквартальные отчеты, профиль компании, справочные материалы. Другая категория – это устные сообщения. К ним относятся встречи между инвесторами и руководителями компании, общение с финансовыми СМИ, участие в конференциях, проведение конференц-звонков, телефонные контакты. При этом участники рынка отмечают, что для крупных, известных эмитентов различного рода конференции уже не играют первостепенной роли, поскольку инвесторы стремятся к личным встречам с руководством. Такие встречи проводятся регулярно по результатам крупных сделок или отчетности, а во время телефонных конференций выясняются только текущие вопросы. В последние годы особое значение стало придаваться Интернету, главные преимущества которого заключаются в оперативности и небольших издержках: использование баз данных, услуги в режиме он-лайн, в том числе презентации финансовых результатов, поддержание информации на корпоративном сайте, электронная почта [1].

Для стадии стабильности характерно некоторое затишье в работе отдела по связям с инвесторами, но это не означает, что их деятельность не востребована. Круг задач на этом этапе жизненного цикла сводится к поддержанию благоприятных отношений между менеджерами и акционерами посредством достижения высокого уровня информационной прозрачности.

Грамотное построение работы в сфере связей с инвесторами на трех предыдущих стадиях позволит избежать или отодвинуть на какое-то время наступление спада («старости»). Если же миновать 4-ой стадии не удалось, то деятельность всех компетентных отделов при содействии IR-специалистов направляется на то, чтобы самим выступить в роли инвестора и с максимальной выгодой вложить оставшиеся средства.

Таким образом, учитывая особенности взаимодействия с инвесторами на разных этапах жизненного цикла компании, становится возможным преодоление трудностей корпоративного управления и переход от одной стадии к другой с минимальными потерями.

Литература

1. Бикчурина Э. Специалист по связям с инвесторами. Портрет на фоне фондового рынка // www.hh.ru/contents/publication
2. Гулькин П. Венчурный капитал. Корпоративный менеджмент // www.cfin.ru/investor/venture
3. Ивашковская И. В., Константинов Г. Н., Филонович С. Р. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации // Российский

- журнал менеджмента - №4, 2004. С. 19–34
4. Козлов Р. К вопросу о природе корпоративных конфликтов в российских компаниях // Журнал «Управление Компанией». - №11 (54), ноябрь 2005 // www.zhuk.net
 5. [Мандрова Н., Мальцева С. Ошибки инвестиционной коммуникации // Журнал «Управление Компанией». - №2 \(81\), февраль 2008. - С. 47-50](#)
 6. Просянкин Д. Добавленная экономическая стоимость как способ снижения агентских издержек // www.hr.inforser.ru

В. В. Улезько
заведующий каф.
правоведения и политологии
(ИЭиУРР АлтГТУ, Барнаул)

О роли координационного совета по высшей школе Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» в развитии научно-образовательного комплекса регионов Сибирского федерального округа

Длительный переходный период народного хозяйства и социальной сферы России к новой парадигме социально-экономического развития закономерно вызвал высокую управленческую инициативу во многих субъектах и регионах страны. Отвечая на вызовы времени, органы законодательной и исполнительной власти совместно с ведущими политическими партиями и общественными организациями в последнее десятилетие предложили немало вариантов широкого участия граждан в управление государством, коллегиального поиска наиболее эффективных управленческих решений в масштабах крупных территориальных образований. В числе наиболее значимых в этом отношении инициатив было создание в 1990 году Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение».

Формирование такого совещательного органа в Сибири было очевидно необходимым и актуальным. Один из основателей ассоциации Губернатор Томской области В.М. Кресс, вспоминает: «Распался Советский Союз, рвались десятилетиями складывавшиеся производственные связи, останавливались предприятия, терялась управляемость страной... Мы объединились, чтобы выжить. Вся деятельность «Сибирского соглашения» того времени была подчинена этому».

Первопричиной, подвигшей руководителей административных

территорий Сибирского региона искать новую модель экономического взаимодействия была экономика. С первых лет освоения Зауралья и вплоть до последнего десятилетия XX века хозяйственно-экономическое освоение Сибири и Дальнего Востока определялось государством. Гигантским просторам, несметным богатствам недр всегда соответствовали и масштаб замыслов, и размах преобразований, и величина инвестиций. В создание Западно-Сибирского нефтегазового комплекса за четыре пятилетки было вложено более 200 млрд. рублей в ценах прежнего времени, минимум 11 млрд. рублей потребовалось на строительство БАМа, около двух миллиардов рублей ушло на создание инфраструктуры академической науки... Сибирь стала географическим выбором целого поколения, восточные регионы заселяла молодежь. Российская Федерация и сегодня во многом живет благодаря этим начинаниям.

К середине 80-х годов экономика Сибири достигла высшей точки своего развития в минувшем веке. Регион занял ведущее место в народном хозяйстве страны по производству продукции, имеющей решающее значение, как для развития экономики, так и для формирования ее экспортного потенциала, во многом определив динамику социально-экономического состояния СССР.

Вместе с тем в конце 80-х – начале 90-х гг. стали сказываться последствия сокращения добычи нефти и угля, резкого замедления темпов прироста добычи газа. Стали снижаться показатели производства промышленной продукции, строительства, ускорились темпы падения фондоотдачи, производительности труда и т. д. Обострились присущие экономике региона противоречия и диспропорции. Заявил о себе позиционирование республик, краев и областей, как по уровням развития производства, так и по уровням благосостояния населения.

Объективная потребность в принятии экстренных и неординарных мер для смягчения негативного влияния накопившихся в хозяйственном комплексе деформаций и снижения социальной напряженности подвигла руководителей краев и областей Сибири к объединению. Мысли об интеграции зрели тем быстрее, чем очевидней становилась потеря управляемости процессами в территориях со стороны центральной власти.

В условиях стремительного и стихийного перехода к рыночным отношениям инициативу по координации управления всеми процессами в масштабах Сибири взяли на себя органы представительной власти - Советы народных депутатов. Летом и осенью 1990 года в ходе ряда встреч и совещаний были определены основные контуры интегрированной экономической структуры, призванной объединить огромный природно-ресурсный, промышленный, трудовой и научный потенциал региона. Соглашение «Об основных принципах экономического сотрудничества

местных Советов народных депутатов Алтайского и Красноярского краев, Кемеровской, Новосибирской, Омской, Томской, Тюменской областей и Хакасской автономной области» было подписано их руководителями 2 октября 1990 года в Кемерово и тогда же получило наименование «Сибирского соглашения», дав название и Межрегиональной ассоциации экономического взаимодействия.

Со временем в структуре «Сибирского соглашения» возникли Координационные советы, как отражение многообразия значимых кластеров экономики Сибири и наиболее важных направлений межрегионального сотрудничества. Родоначальникам ныне авторитетного совещательного органа пришлось создавать уникальные механизмы, способные исполнять координирующую роль в новой системе экономических отношений. Ими стали 22 Координационных Совета. Они востребованы и сегодня. Более того, можно говорить уже о новой, постоянно развивающейся межрегиональной инфраструктуре крупного коллегиального органа управления, являющейся основой интеграционных процессов в Сибирском федеральном округе.

Координационный совет по высшей школе Межрегиональной ассоциации "Сибирское соглашение" имеет самое непосредственное отношение к развитию научно-образовательного комплекса Сибирского федерального округа. С полным основанием можно сказать, что этот орган не только удачно "вписался" в научно-педагогическое сообщество Сибирского региона, получил всеобщее признание, уважение и авторитет, но также стал мощным генератором важнейших инициатив, конструктивных решений и консолидирующих действий по самым актуальным вопросам жизни и деятельности сибирских вузов.

С 1998 г. Координационный совет представляет собой компактный мобильный орган, включающий в себя представителей ведущих вузов Сибирского федерального округа, властных структур субъектов СибФО, экспертов высочайшего класса, квалифицированные рабочие группы по важнейшим направлениям развития и модернизации высшего профессионального образования.

В числе многих проблем, рассмотренных Координационным советом по высшей школе, нет малозначимых, второстепенных, не востребованных динамикой политических и социально-экономических процессов, состоянием отечественного образования в целом и высшего профессионального, в частности.

Достаточно вспомнить многочисленные, нередко скоропалительные инициативы реформаторов от образования реализации которых коллективным мнением КС был дан "красный свет". Идея платного высшего профессионального образования, приватизация, пресловутое рейтингование,

налоговые новации, "подталкивание" болонского процесса, бакалавриат, автономизация вузов, отсрочки от призыва на действительную военную службу, государственные образовательные стандарты, авторские учебные курсы, технопарки и т. д. - все это было предметом вдумчивого и всестороннего обсуждения авторитетными представителями сибирской высшей школы. За каждым решением, рекомендацией просматривался государственный подход, глубокий и всесторонний научный анализ, учет национальных интересов, интеллектуальной и технологической безопасности страны.

Примером для других территорий является позиция и принципы взаимодействия КС с Министерством образования и науки РФ, Российским Союзом ректоров, комитетами Госдумы и Совета Федерации, академическими и международными структурами, государственными и общественными фондами, органами представительной и исполнительной власти республик, краев и областей Сибирского федерального округа.

Важнейшая заслуга Координационного совета в создании информационно-коммуникативного ресурса высшей школы. Этот опыт можно смело назвать новаторским, а позицию представителей томской высшей школы - лидирующей.

Нельзя не отметить и такую весомую социальную составляющую в работе КС как практика проведения выездных заседаний с приглашением широкого круга представителей системы высшего профессионального образования, учреждений и организаций науки. Это дает хорошую возможность межличностного общения, обмена опытом, уточнения позиций по наиболее значимым проблемам высшей школы в современных условиях.

Следует высоко оценить стремление КС максимально использовать в интересах высшей школы административный ресурс. Стало правилом не только включать в постоянный состав КС представителей органов власти, но и приглашать авторитетных руководителей, хозяйственников, общественных деятелей на рабочие заседания и встречи.

Названными направлениями деятельность КС по высшей школе МА «Сибирское соглашение» не исчерпывается. В центре его внимания находятся проблемы экологической безопасности Сибири, сохранения здоровья ее многонационального населения, особенно молодежи, возрождения культуры, развития науки и образования. Эффективная реализация многих намеченных программ зависит от возможностей финансирования. Экономический кризис значительно тормозил этот процесс, поэтому об отдельных совместных проектах можно говорить как о состоявшихся, другие же только разворачиваются. Но главное в том, что даже в этих условиях есть стремление находить оптимальные решения и, прежде всего, за счет консолидации интеллектуального потенциала

территорий, объединения организационных возможностей и волевых усилий, за счет высокого авторитета высшей школы Сибири.

Необходимо отметить особую роль КС в разработке и реализации федеральной целевой программы «Сибирь» ("Основные направления экономического и социального развития Сибири на период до 2005 года»). Она была самой крупной из всех разрабатывавшихся в постсоветском пространстве долговременных федеральных целевых программ развития регионов как по геополитическим признакам (19 субъектов Федерации), так и по масштабам решаемых проблем и размерам финансовых ресурсов. Создавалась программа при самом деятельном участии ученых вузов Сибири, Сибирских отделений Российской Академии наук, Академии медицинских наук и Академии сельскохозяйственных наук.

ФЦП «Сибирь» нацеливала на развитие базы минерально-сырьевых ресурсов, топливно-энергетического, металлургического, машиностроительного, химического, лесопромышленного, агропромышленного, транспортного и строительного комплексов, реализацию социальной и экологической политики, динамичного развития регионов и внешнеэкономических связей. Именно наши ученые подавали свои предложения по кардинальному изменению политики в строительной, транспортной, ресурсосберегающей отраслях, в агропромышленном комплексе, по реконструкции объектов, имеющих особую значимость для формирования инвестиционной политики, по формированию и развитию сибирского сегмента Internet, компьютеризации сферы образования, здравоохранения, экологического мониторинга,

Уместно напомнить, что с образованием новой структуры государственного управления – Сибирского федерального округа был связан новый этап развития и деятельности КС по высшей школе. Были определены основные направлений взаимодействия с аппаратом полномочного представителя Президента РФ в СФО.

Как известно Совет «Сибирского соглашения» и Совет Сибирского федерального округа объединяют свои усилия для решения важнейших и перспективных социально-экономических, политических и научно-технологических проблем Сибири, а для этого нужны рекомендации ученых, выверенный научный вектор развития.

Эту задачу в своей сфере успешно решал Координационный совет по высшей школе.

Федеральные органы власти в определении региональных политики по самым различным направлениям деятельности активно опираются на опыт МАСС. Идеологическая основа при разработке конкретных решений остается неизменной: работа на перспективу, на объединение на основе глубокого научного анализа с максимальным использованием потенциала

высшей школы.

Таким образом, перед органом, координирующим деятельность системы высшего профессионального образования Сибири, на новом этапе развития страны и региона по-прежнему стоят социально значимые, масштабные задачи. Их выполнение требует поиска новых направлений взаимодействия, совершенствования форм сотрудничества различных структур, развития партнерских отношений.

Это обстоятельство определяет и перспективы работы КС:

- совместное использование образовательных ресурсов вузов для расширения возможностей в удовлетворении образовательных потребностей, так называемое «корпоративное взаимодействие», особенно в рамках приоритетного образовательного проекта «Образование»;
- выявление проблем и потребностей регионального сообщества, привлечение внимания к значимым проблемам в регионах, инициирование деятельности по их решению – презентация общественных, образовательных инициатив и поиск, концентрация ресурсов;
- объединение усилий и потенциала вузов регионов в совместном решении социально значимых проблем (межрегиональное сотрудничество);
- решение проблем трудовых коллективов высших учебных заведений и студентов, поддержка творческой, одаренной молодежи – социальное проектирование в соответствии с приоритетным национальным проектом "Образование";
- работа по реализации закона РФ "Об автономных учреждениях".

Н. М. Чикишева

д. э. н., профессор
заведующий кафедрой менеджмента

Н. С. Ефимова

к. э. н., ст. преподаватель кафедры
менеджмента

С. В. Чикишев

аспирант кафедры менеджмента

(Тюменский Государственный

Архитектурно-Строительный университет,
Тюмень)

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПЛАНИРОВАННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

На современном этапе развития российской экономики деятельность предприятий всех ее отраслей осуществляется в условиях нестабильной, быстро изменяющейся внешней среды, характеризующейся высокими темпами информационных, управленческих, технологических и других изменений. Строительство является одной из важнейших и динамично развивающихся отраслей, которая в настоящее время находится на подъеме, благодаря тому, что у подрядных организаций появилась возможность диверсификации объектов строительства применительно к потребностям заказчиков (инвесторов).

Развитие строительной деятельности в Тюменской области за период 2001 – 2005 гг. характеризуется увеличением количества прибыльных предприятий и ростом объемов подрядных работ в 1,5 раза. На всех предприятиях наблюдалось повышение среднемесячной заработной платы при незначительном (на 0,1%) сокращении среднегодовой численности работников, ежегодное (в среднем на 11,7%) увеличение объема инвестиций в основной капитал. Несмотря на общую положительную динамику и благоприятные условия развития, эффективность работы значительной части предприятий строительной отрасли существенно не улучшилась. Низкий уровень рентабельности отдельных строительных предприятий и присутствие убыточных организаций в отрасли указывают на наличие внутренних причин неэффективного управления. [1, с.3]

В этих условиях одним из инструментов повышения эффективности

управления строительным производством, призванным обеспечить рост его конкурентоспособности и гибкости, может стать организационное развитие предприятия, ориентированное на запланированное изменение всей организации.

Управление организационным развитием создает социально-психологические и организационно-экономические предпосылки и условия для качественного осуществления перемен. Однако на сегодняшний день запланированные изменения на предприятиях строительной отрасли внедряются недостаточно эффективно. Причины этого кроются не столько в использовании в практической деятельности строительных предприятий зарубежных управленческих процедур, слабо адаптированных для российских условий, сколько в отсутствии методической базы решения вопросов управления организационным развитием.

Организационное развитие строительного предприятия, на наш взгляд, наиболее целесообразно рассматривать с позиции комплексного подхода, учитывающего положения системного и процессного. Согласно этому подходу строительные предприятия получают конкурентные преимущества в результате более качественного управления запланированными изменениями в организации. Следовательно, организационное развитие может определяться как процесс запланированных изменений организационных элементов строительного предприятия, позволяющий обеспечить рост конкурентоспособности строительного предприятия за счет качественного проведения данных изменений. [2, с.24]

Продуманное, целеориентированное управление изменениями создает для строительной организации конкурентные преимущества и является внутренним источником организационного развития. На основе анализа и обобщения ряда фундаментальных работ зарубежных специалистов в данной области нами предложена технология управления запланированными изменениями на строительном предприятии. Ее основное назначение – установление рационального взаимодействия организационных элементов строительного предприятия в процессе управления организационным развитием для качественного проведения запланированных изменений. [1, с.13]

Предлагаемая технология может быть представлена совокупностью управленческих операций и действий, выполняемых в определенной последовательности:

Операция 1. Выявление потребностей строительного предприятия в запланированных изменениях.

Данная операция предполагает проведение диагностики объективных факторов организационного развития строительного

предприятия в таком порядке:

1. определение и анализ приоритетных направлений развития строительного предприятия: уточнение целей, продолжительности и конечных результатов принятой к реализации стратегии развития предприятия и согласование ее реализации во времени;
2. описание и прогнозирование изменений во внешней и внутренней средах строительного предприятия (выявление причин изменений);
3. детальный обзор и уточнение методов управления и способов контроля, применение которых планируется или традиционно используется для реализации приоритетных направлений развития предприятия;
4. оценка кадрового, социально-психологического и мотивационного уровня обеспечения данного процесса.

Результатом первой операции является сформированная программа управленческих мероприятий для реализации стратегии развития и, как правило, установление перечня организационных элементов, наиболее подверженных изменению, их исходные и конечные характеристики.

Операция 2. Определение организационных элементов, наиболее подверженных запланированным изменениям при реализации стратегии развития строительного предприятия.

Данная операция направлена на формирование состава и структуры организационных элементов с помощью соответствующей процедуры выбора, которая предполагает следующий порядок действий:

1. формирование группы экспертов для проведения и оценки запланированных изменений в организации. Экспертами могут быть как внутренние специалисты, так и внешние консультанты строительной организации;
2. установление полного перечня организационных элементов предприятия. В работе предложен следующий перечень: миссия и стратегия развития (a1), организационная культура (a2), организационная структура (a3), организация и технология производства (a4);
3. определение состава организационных элементов строительного предприятия, наиболее подверженных запланированным изменениям, с помощью метода парных сравнений. В результате сравнения пары элементов a_i и a_j , эксперт упорядочивает их, оценивая какой из элементов наиболее подвержен изменению при реализации запланированных мероприятий. Выбор числового представления производится следующим образом:

$$x_{ij}^1 = \begin{cases} 1, \text{если } a_i > a_j \text{ или } a_i \approx a_j; \\ 0, \text{если } a_i < a_j. \end{cases} \quad (1)$$

В перечень организационных элементов предприятия закономерно включать те из них, сумма сравнительных оценок которых наивысшая.

Операция 3. Разработка комплекса мероприятий по повышению уровня организационного развития для качественного проведения запланированных изменений на строительном предприятии.

Суть данной операции заключается в создании комплекса мероприятий и рекомендаций для каждого организационного элемента, установлении сроков и ответственных за внедрение мероприятий. Осуществление комплекса мероприятий в процессе управления запланированными изменениями направлено на активизацию творческого потенциала сотрудников предприятия, стимулирование самообучения персонала, стремления быстро, точно и эффективно осуществлять запланированные изменения.

Операция 4. Проведение запланированных изменений организационных элементов строительного предприятия.

Для качественного управления запланированными изменениями необходимо выполнить:

1. уточнение области и границ запланированных изменений. Для этого необходимо привлечь экспертов – агентов изменений из числа работников предприятия во главе с ответственными лицами. Представить детальный план интеграции изменений с установлением точных сроков в пределах общей стратегии развития организации;
2. подготовку сотрудников всех отделов к запланированным переменам в организации;
3. контроль и оценку промежуточных результатов внедрения стратегии развития. Рекомендация направлена на формирование обратной связи между руководителями подразделений (или ответственными лицами) и руководством организации, что способствует своевременному выявлению отклонений от задуманной стратегии и корректировке дальнейших действий, а возможно, даже изменению стратегии развития предприятия;
4. сбор информации и всех данных промежуточного контроля после внедрения изменений для последующей оценки и анализа.

Операция 5. Оценка результатов проведения запланированных

изменений на строительном предприятии.

В рамках этой операции проводится оценка состояния тех организационных элементов, изменение которых было запланировано. Итогом операции считается закрепление положительного результата от внедрения запланированных изменений.

Разработанная нами технология управления запланированными изменениями на строительном предприятии уже с первой операции предполагает активное привлечение сотрудников строительного предприятия к проведению изменений, что способствует их успешному самообучению и саморазвитию, а также уменьшению силы сопротивления запланированным изменениям.

Таким образом, большинство предприятий строительной отрасли в настоящее время все-таки уделяют внимание повышению эффективности деятельности за счет управления организационным развитием предприятия, которое призвано решать вопросы, связанные с саморазвитием и самообучением персонала для качественного осуществления запланированных изменений в организации. При этом следует отметить, что ключевым условием качественного проведения изменений является безболезненное для сотрудников предприятия их внедрение, призванное обеспечить реализацию запланированных изменений быстро, точно и эффективно.

Как показали результаты исследования [2], основой получения конкурентных преимуществ являются адаптивные возможности предприятия, а именно – способность к изменениям. Более того, не только собственно изменения, но и время, необходимое для их реализации, оказывается важным конкурентным преимуществом предприятий.

Литература

1. Чикишева Н.М., Ефимова Н.С. Методические основы управления организационным развитием строительного предприятия: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Тюмень, 2007. – 19 с.
2. Чикишева Н.М., Ефимова Н.С. Методические основы управления организационным развитием строительного предприятия. – Тюмень: Типография Печатник, 2007. – 156 с.

Операции с векселями в деятельности коммерческих банков

Операции с векселями - одна из старейших банковских операций, которая занимает важное место в деятельности коммерческих банков.

Вексель - первая форма ценной бумаги в хозяйственной жизни. Издавна вексель применялся как удобное средство оформления расчетных отношений, как средство платежа, средство получения кредита, предоставляемого продавцами покупателям в товарной форме в виде отсрочки уплаты денег за проданные товары. Вексель является действенным рыночным инструментом, обеспечивающим исполнение обязательств и возврат долгов.

Особая правовая природа векселей определяет привлекательность для банков операций с ними. В отличие от операций с другими ценными бумагами и иными инструментами обеспечения ссуд, вексельные операции наименее рискованны именно в силу безусловности и бесспорности вексельного требования.

Вексель в силу большей по сравнению с депозитными счетами ликвидностью оказался довольно мощным инструментом формирования пассивов банков. Лучше всего это свойство векселя проявило себя на рынке «коротких денег». Вексель, объявляя банк прямым должником, устанавливает ответственность за оплату в срок и является вполне надежным инструментом привлечения денежных средств.²

Посредством векселя, как расчетно-кредитного инструмента можно гасить взаимные долги по цепочке дебиторов и кредиторов, спасать оборотные средства, обеспечивать целевое использование кредита и т.д.

Векселедержатель может оставить вексель в своей собственности и, при наступлении срока платежа, предъявить его должнику к погашению, он может оплатить векселем новый товар, покупаемый им самим, или перепродать вексель, как ценную бумагу, следующему кредитору. Таким образом, как расчетный документ и благодаря свойству индоссирования, вексель может служить платежным средством, заменяя наличные деньги при платежах.

Особенностью является то, что в отличие от акций и облигаций, которые передаются путем купли-продажи с последующим изменением в списке акционеров, или имеющих сертификатов, которые передаются путем

совершения цессии – двусторонней уступки требований, векселя передаются путем совершения передаточной надписи – индоссамента, удостоверяющего переход прав по векселю от одного лица к другому. Причем требование о проставлении индоссамента при передаче векселя не является обязательным.

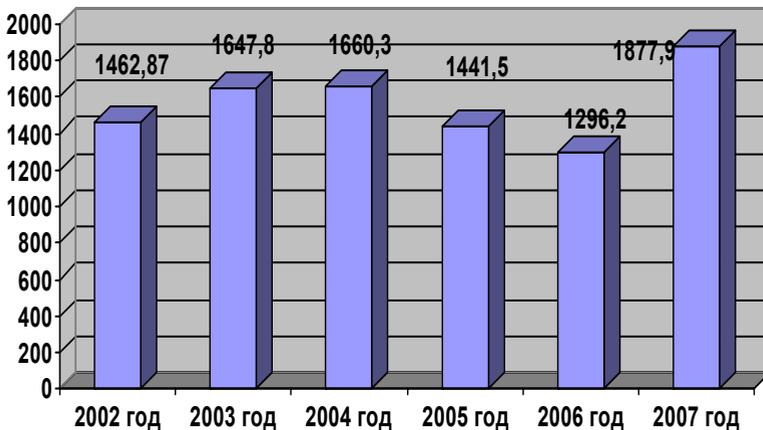
Следует отметить тот факт, что особенности вексельного законодательства и «непрозрачность» расчетов с применением векселей, в Российских условиях стали поводом для их активного использования в «серых» финансовых схемах.

Рассмотрим остатки средств в векселях коммерческих банков Алтайского края за период с 2002 года по 2007 год по данным Главного управления по Алтайскому краю ЦБ РФ (Диаграмма 1):

Диаграмма 1.

Как видно из диаграммы в 2005 и 2006 годах произошло сокращение остатков средств в векселях. Что касается 2007 года, то рост обусловлен привлечением значительных объемов денежных средств в долгосрочные финансовые векселя, без учета которых объем прироста практически не изменился относительно 2006 года.

Подобная динамика обусловлена принятием государством и коммерческими банками мер по ужесточению контроля подозрительных операций и операций, связанных с легализацией доходов, полученных преступным путем, а также противодействие вывода денежных средств в теневую экономику (в частности – обналачиванию денежных средств).



Прирост по годам составляет:

Год	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год
Прирост к предыдущему году, %	Нет данных	112,6	100,8	86,8	89,9	144,9

Так, еще в 2001 году был принят закон ФЗ №115 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», который, в том числе, внес ряд ограничений в обращение векселей и позволил максимально сократить число операций с ценными бумагами, связанных с отмыванием денег, т.е. использованием «серых» схем.

Сегодня политика коммерческих банков в этой области ставит своей целью исключение вовлечения банка в процесс легализации денежных средств и финансирования терроризма, сохранность и защиту деловой репутации банка и его клиентов.

В рамках этих целей банками осуществляются меры по требованию 115-ФЗ от 7 августа 2001 года, с последующими изменениями и дополнениями, утверждаются и реализуются Правила внутреннего контроля, разработанные в соответствии с требованиями действующих нормативных правовых документов и международных стандартов по вопросам противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Резкое сокращение остатка средств в векселях в 2005 году связано с вводом в этот период коммерческими банками по инициативе ЦБ РФ ряда ограничений в целях предотвращения вывода денежных средств из легального оборота (обналичивания).

Эти ограничения также внесли изменения в обращение векселей и коснулись двух направлений: ограничение минимального срока платежа по выдаваемым векселям и ограничение досрочной оплаты векселей предъявляемых физическими лицами.

Подобные меры произвели должный эффект, но и негативно сказались на ликвидности векселя. В связи с этим наряду с сокращением числа операций по обналичиванию денежных средств произошел отток клиентов, использующих вексель в качестве средства платежа за предоставленные товары и услуги.

К тому же усиление контроля над операциями юридических лиц со стороны налоговых органов в 2006 году привело к нежеланию клиентов лишиться раз использовать инструмент расчета, требующий составления дополнительных документов для оформления операции.

Однако, не смотря на сложившуюся ситуацию, вексель как финансовый инструмент по-прежнему сочетает в себе свойства ценной бумаги и средства платежа.

Вексельное обращение способно многократно ускорять расчеты, поскольку в развитом коммерческом обороте вексель до своей оплаты проходит через десятки держателей, погашая их денежные обязательства и уменьшая потребность в наличных деньгах. В наибольшей степени вексель выполняет функцию средства платежа, если он передается в платеж либо по безоборотной передаточной надписи, либо простым вручением. Здесь при передаче векселя передающий не имеет обязанностей по передаваемому векселю и, как при уплате наличных денег, окончательно завершает сделку³.

Кроме того, большое значение векселя сохраняется в многообразии возможных сделок с его участием, в которых вексель участвует как финансовый инструмент, обуславливающий многообразие вариантов его экономического предназначения.

1. Вексель, используемый в качестве залога при кредитовании, является надежным средством обеспечения кредита, а также получения дополнительного дохода от переданных в залог ценных бумаг.

2. Использование векселя в сфере коммерческого кредитования, при котором банки не отвлекают собственные кредитные ресурсы, а предоставляют юридическому лицу кредит в виде набора векселей на сумму кредита. При этом обеспечивается высокая доходность от этой операции, а также при правильной организации кредитования снижается уровень кредитного риска.

3. Вексель выступает как самостоятельный объект сделок купли-продажи.

4. Вексель может выступать и в роли имущества, вносимого в уставные капиталы предприятий.

Таким образом, для клиентов банка имеется множество вариантов использования векселя в своей деятельности с целью решения тех или иных задач. И банкам для восстановления позиций векселя на рынке ценных бумаг, в свою очередь, необходимо проводить более активную политику по продвижению данного продукта.

Литература

1. Финансово - кредитный словарь. – М.: Финансы и статистика, 2000 г.
2. Иванов Д.Л. Вексель. – М.: Издательство АО «Консалт-банкир», 2000г.
3. Кредиты и инвестиции. – М.: Приор, 1994.

Сравнительный анализ факторов инвестиционной привлекательности предприятия

Проблема привлечения инвестиций и формирование инвестиционной привлекательности предприятий на сегодняшний момент актуальна. Управление инвестиционным процессом строится на синтезе и согласовании интересов всех участников, которые обеспечиваются функционированием инвестиционного механизма, как системы методов, форм, источников финансирования и инструментов воздействия на воспроизводственный процесс. В данном механизме важное место занимает оценка инвестиционной привлекательности предприятий, отраслей, регионов. Так как одной из главных задач, для инвестора, является выбор в качестве объектов эффективного вложения средств инвестиционно привлекательных предприятий, то возникает необходимость в определении сущности и содержании данного понятия.

Понятие инвестиционная привлекательность предприятия трактуется в современной литературе по-разному, при этом наблюдается некое сходство, его определяют как «возможность гарантированного, надёжного и своевременного достижения целей инвестора на базе экономических результатов деятельности объектов инвестирования».

Определение на наш взгляд, некорректно, так как инвестирование – это процесс с негарантированным результатом. А те или иные решения предполагают изрядную степень риска, потому что ни при каких условиях невозможно быть полностью уверенным в том, что в итоге удастся реализовать намеченные цели. Инвесторы могут лишь надеяться и ожидать реализации поставленных целей. В соответствии с данным утверждением, по нашему мнению, категорию «инвестиционная привлекательность» следовало бы рассматривать как степень вероятности достижения выдвигаемых целей инвестирования, выраженную в индивидуальных ожиданиях экономических агентов, потенциальных субъектов инвестиционного процесса.

Учитывая вероятностный результат инвестирования, а также возможности достижения сторонних эффектов в результате осуществления инвестиционных процессов, авторами Т. Н. Гуськовой, В. Н. Рябцевым, В. Н. Геннатулиным предложено следующее определение инвестиционной привлекательности предприятия – это есть определённое состояние его хозяйственно-экономического развития, при котором с высокой долей

вероятности в приемлемые для инвестора сроки инвестиции могут дать удовлетворительный уровень прибыльности или может быть достигнут иной положительный эффект (социальный, информационный, инновационный).

Авторы предлагают рассматривать инвестиционную привлекательность с точки зрения жизненного цикла. По их мнению, большую инвестиционную привлекательность имеет предприятие, находящееся в стадии «роста», меньшую — в стадии «старения». Определить стадию жизненного цикла предприятия можно, используя динамический анализ. Аналогичной точки зрения придерживаются И. А. Ткаченко, Т. А. Степанова и в результате проведённых исследований, на основе экспертного метода, авторы выделяют следующие факторы инвестиционной привлекательности:

1. наличие расширенного ассортимента готовой продукции;
2. географическое расположение предприятия: возможности экспорта продукции с учётом её качества;
3. технический уровень производства и его масштабы.

Факторы, представленные авторами, довольно специфичны и рассмотрены применительно к металлургической отрасли. Инвестиционная привлекательность рассматривается в узком смысле, ориентированном на сбыт продукции и эффективность использования активов.

И. В. Сергеев считает, что данную категорию характеризуют следующие факторы:

- показатели эффективности деятельности предприятия в динамике;
- показатели ликвидности, платёжеспособности и финансовой устойчивости предприятия в динамике;
- перспективы развития предприятия и возможности сбыта продукции;
- репутация предприятия (имидж) на внутреннем и международном рынке;
- рыночный курс акций предприятий;
- величина чистой прибыли, приходящейся на одну акцию, и др.

Можно сказать, что при оценке инвестиционной привлекательности объектов потенциальные инвесторы руководствуются субъективно подобранными критериями. При этом используется моментный срез данных, характеризующих статическое состояние объекта инвестирования, в то время как предприятие претерпевает изменения своего финансово-экономического состояния в процессе жизненного цикла. И аналогично рассмотренным определениям другие экономисты так же определяют инвестиционную привлекательность, делая акцент на финансовом состоянии предприятия, не анализируя внешние факторы, оказывающие порой определяющее значение на формирование устойчивого положения предприятия.

В. В. Макаров, В. Л. Горбачов, А. М. Аршинов инвестиционную привлекательность оценивают путём интегрального показателя инвестиционной привлекательности, определённого на основе балльных оценок, факторов привлекательности, среди которых выделили следующие группы:

- сравнительно короткий период окупаемости проектов;
- невысокий инвестиционный риск;
- обеспечение управляемости инвестиций;
- высокая потенциальная ёмкость рынка;
- обеспечение приемлемого уровня доходности на вложенный капитал.

В этих случаях, по нашему мнению, когда из множества показателей, характеризующих предприятия (комплекс), механически агрегируется один, очень сложно уловить смысл данного показателя. И он не в полной мере отражает фактическую привлекательность потому, что учесть все возможные факторы в одном показателе невозможно.

М. Н. Крейнина, С. И. Басалай и Л. И. Хоружий имеют схожую точку зрения и подходят к данной проблеме с позиции «целесообразности вложения средств в предприятие». Объективная оценка инвестиционной привлекательности, отмечает М.Н. Крейнина, «зависит от всех показателей, характеризующих финансовое состояние... Однако, если сузить проблему, инвесторов интересуют показатели, влияющие на доходность капитала и уровень дивидендов».

Группа авторов, Э. И. Крылов, В. М. Власова, М. Г. Егорова, выделяют инвестиционную привлекательность как самостоятельную экономическую категорию, характеризующуюся эффективностью использования имущества предприятия, его платёжеспособностью, устойчивостью финансового состояния, его способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции. И отмечают, что основой этого понятия является взаимосвязь финансового состояния и результатов деятельности предприятия, а также ряд других факторов. К ним относятся: конкурентоспособность продукции, клиентоориентированность продукции предприятия, уровень инновационной деятельности в рамках стратегического развития предприятия.

Более полно и подробно представлено понятие инвестиционной привлекательности и предложена классификация факторов следующими авторами.

И. Н. Новикова и Л. А. Модорская инвестиционную привлекательность характеризуют исходя из экономико-психологических показателей предприятия. Комплекс выделенных показателей деятельности

предприятия, по мнению Л. А. Модорской, определяет для инвестора область предпочтительных значений инвестиционного поведения. Таким образом, инвестиционная привлекательность — категория воспроизводственная, структурная. Она предполагает наличие такого инвестиционного облика предприятия, который способствует его непрерывному обновлению, прогрессивной реструктуризации. Инвестиционная привлекательность предприятия, по их мнению, формируется из других привлекательностей, таких как:

- привлекательность продукции предприятия;
- кадровая привлекательность предприятия;
- инновационная привлекательность;
- финансовая привлекательность;
- территориальная привлекательность;
- конверсионная
- экологическая привлекательность
- социальная привлекательность и инвестиционные риски.

Ю. В. Журавлёв, А. И. Балбеков, В. Б. Артёменко одним из основных факторов инвестиционной привлекательности предприятий, считают наличие необходимого капитала или инвестиционного ресурса. Но выделяются и другие факторы, среди которых: эффективность работы предприятия в динамике; ликвидность, платёжеспособность и финансовая устойчивость предприятия в динамике; перспективы развития предприятия и возможности сбыта продукции; репутация предприятия (имидж) на внутреннем и международном рынке; рыночный курс акций предприятия; величина чистой прибыли, приходящаяся на одну акцию.

Некоторые авторы рассматривают инвестиционную привлекательность применительно к банковской сфере деятельности и используют данное понятие для оценки кредитоспособности заёмщиков, возможностей погашения кредитов в будущем и связанных с этим процессом рисками потерь. Так, В. А. Москвин важнейшие факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия, условно делит на две группы: внешние и внутренние. Соответственно эти две группы факторов формируют систему внешних и внутренних рисков инвестирования предприятия.

Таким образом, В. А. Москвин рассматривает инвестиционную привлекательность с точки зрения вложения средств банком или другими кредиторами для осуществления какого-либо инвестиционного проекта. Для этого анализируются различные факторы с целью исключения возможности потерь вложенных средств. Или же факторы рассматриваются с точки зрения эффективности бизнеса. Но ни в том, ни в другом случае не

учитываются возможные варианты развития событий и анализируется текущее состояние объекта инвестирования, что не отражает перспектив деятельности и возможных результатов.

Мы считаем, что правомерно рассматривать факторы инвестиционной привлекательности с позиции внешней и внутренней среды деятельности предприятия, и согласимся с мнением авторов, придерживающихся данной точки зрения. Но, тем не менее, все перечисленные определения недостаточно полно отражают инвестиционную привлекательность предприятий, поскольку авторы рассматривают её в отрыве от объективной среды хозяйствования. Утверждение о том, что инвестиционная привлекательность определяется внутренней и внешней средой, объясняется элементарной схемой выбора объекта вложения средств, которая состоит в следующем: инвестор, желая осуществить инвестиции, первоначально определяет среду инвестирования, основанием для этого служит географический признак, а затем уже определяет объект вложений. При этом вначале определяется наиболее масштабная среда или объект, в качестве которой выступают страна, отрасль или регион с присущими им факторами инвестиционной привлекательности, а затем предприятие – как конечный пункт вложения инвестиций. Внутренняя среда формируется под воздействием факторов внешней среды как ответная реакция на процессы, происходящие вне предприятия и в результате деятельности самого предприятия, особенностей его организационной структуры, вида деятельности, организации производства и производственного процесса, персонала предприятия и т. д. Кроме того, инвестиционная привлекательность и факторы её определяющие, зависят от вида вкладываемых в предприятие инвестиций. Поэтому при определении понятия и факторов его характеризующих, нужно подходить комплексно и учитывать многогранность исследуемого явления.

Н. В. Яковенко

соискатель

(Ульяновский государственный университет, Ульяновск)

Формирование организационной культуры

Мировой опыт свидетельствует о том, что наиболее успешное развитие демонстрируют те предприятия, которые направляют значительные усилия на расширенное воспроизводство человеческого капитала.

Управление поведением людей осуществляется с помощью немногих, очень простых и традиционных, но мощных механизмов. Однако, только благодаря сильной культуре, достигается интегрирование работников в систему; она оказывается той «невидимой рукой», которая правит организацией. Организационная культура – это система материальных и духовных ценностей, коллективных базовых представлений, влияющих на поведение персонала, обеспечивающих способность организации адаптироваться к внешним изменениям.

Процесс формирования организационной культуры рассматривается как непрерывная серия взаимосвязанных управленческих функций, как объект сосредоточения всех знаний, умений и навыков работы руководства и персонала, где главная цель - избавиться от разобщенности, неэффективности и внутренних конфликтов и постоянно искать и находить новые возможности в виде рынков, инноваций, конкурентных преимуществ. В данном контексте процесс формирования организационной культуры состоит из двух процессов: процесс внутренней интеграции и процесс внешней адаптации.

Процесс внутренней интеграции - создание единой команды из отдельных индивидов, установление и поддержание эффективных отношений между ними, способы совместной работы. Главным условием успеха при формировании организационной культуры является доверие персонала руководству. Составляющими данного процесса при формировании организационной культуры можно считать: определение власти и лидерства; разработка кадровой политики; установление коммуникационных связей, которые, в конечном счете, дают представление о внутренней интеграции.

Процесс внешней адаптации и выживания связан с поиском и нахождением организацией своей ниши на рынке и ее приспособлением к постоянно меняющемуся окружению. Это процесс достижения организацией своих целей и взаимодействия с представителями внешней среды. Ни одна организация не может существовать в изоляции, и рассматривать ее без учета влияния внешней среды просто бессмысленно, поскольку адаптация организации к внешним условиям – одно из главных условий выживания, в процессе которого вырабатывается организационная культура.

Важнейшей характеристикой внешней среды, с точки зрения влияния на организацию, является степень изменчивости, которая зависит от процесса выработки отношений с поставщиками; потребителями; государственными органами; конкурентами; акционерами; инвесторами; политической, экономической, социальной средой и научно-техническим прогрессом. Формирование организационной культуры, схематично представлено на рисунке 1.

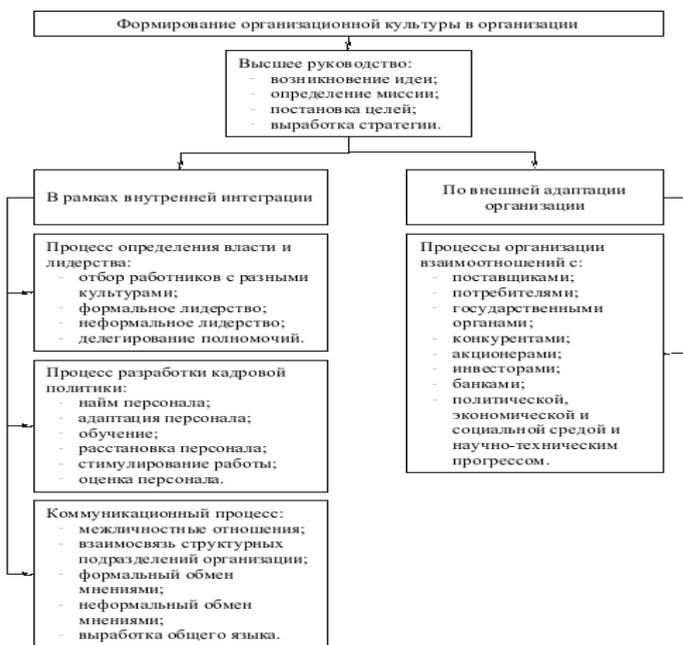


Рисунок 1 – Формирование организационной культуры

В процессе формирования организационной культуры, идеи руководителя играют особую роль, поскольку представляют собой наиболее доступный способ формулировки, передачи назначения и смысла выполняемых действий; являются удобной и эффективной формой реализации ценностей управления, норм, правил поведения (взаимоотношений в коллективе, взаимодействия с внешней средой организации, где вырабатываются настроения, вкусы, предпочтения. Основатель предприятия привлекает к ее реализации людей, которые формируют ядро единомышленников, имеют собственное представление о том, каким образом они будут претворять эти идеи в жизнь и передавать их работникам.

Ни одна организация не может эффективно функционировать, если не определена ее цель, которая должна способствовать занятию организацией ведущих позиций на рынке. Какая бы цель ни ставилась, ее необходимо озвучить перед всем коллективом, реализовать меры, способствующие согласованию целей организации, ее подразделений, отдельных работников (групп); члены коллектива должны считать цель

достойной, а ее достижение должно способствовать выполнению планов и ожиданий сотрудников.

Стратегия призвана определить способы достижения целей, необходимые для этого средства, должна соответствовать ценностям, заложенным в ее организационной культуре.

Традиционно на предприятиях формируется организационная культура, в которой воплощаются ценности определения власти и лидерства. Управленческими функциями данного процесса являются: отбор работников с разными культурами, установление формального и неформального лидерства и делегирование полномочий.

Разработка кадровой политики предусматривает: найм персонала, при котором проводится селективный отбор, с целью отсева нелояльных и отбора лояльных к действующей на предприятии организационной культуре; адаптацию новых работников, где идет ознакомление с правилами внутреннего распорядка и нормативными документами об оплате и стимулировании труда и основными положениями организационной культуры; обучение персонала должно проводиться по специальным образовательным программам на курсах повышения квалификации и переподготовки, производственно-технических курсах, курсах целевого назначения, тренингах-семинарах; расстановку персонала, что позволяет проводить рациональное распределение и замещение рабочих мест по структурным подразделениям в соответствии с принятой системой разделения и кооперации труда – одно из важнейших направлений кадровой работы; стимулирование персонала предполагает целенаправленное воздействие на его поведение посредством влияния на условия его жизнедеятельности; оценку персонала, которая проводится с целью выявления степени соответствия определенным требованиям личностных качеств сотрудника и результатов его деятельности.

Коммуникационный процесс предусматривает: формирование межличностных отношений за счет установления формальных и неформальных отношений между работниками с учетом их возраста, пола, образования, опыта и допустимого уровня открытости; взаимосвязь структурных подразделений организации; формирование общего языка как процесс обмена мыслями и чувствами между людьми.

В организации взаимодействия организации с внешней средой необходимо учитывать, что особенности и специфика ведения бизнеса в современных условиях формируют новую культуру в процессе взаимоотношений с поставщиками сырья, материалов, электроэнергии и т.д., основанную на доверии, положительной репутации и это связано со своевременностью поставок в нужных объемах для бесперебойного производства.

Процесс взаимоотношений с конкурентами направляет деятельность организации на соперничество за потребителей, которые диктуют условия на рынке. В условиях широкого спектра товаров и услуг, схожих по своим потребительским свойствам и качеству, значимость приобретает разработка каждой организацией своего фирменного стиля или создание торговой марки, символики и т.п., что значительно повышает возможности привлечения потребителей.

Организация постоянно находится под определяющим влиянием экономической, политической и правовой конъюнктуры, в свою очередь, формируемых под воздействием рыночных законов и государственного регулирования.

Социокультурные факторы (установки, ценности, традиции) влияют на все спектры производственно-хозяйственной деятельности организации, должны предугадывать изменения ожиданий работников и оправдывать их более эффективно, чем конкуренты.

Таким образом, любая организация должна формировать сильную культуру за счет процессов внутренней интеграции и внешней адаптации.

Формирование и развитие организационной культуры сложный и неоднозначный процесс, она создается людьми и является результатом их действий, мыслей и идей, и каждая организация имеет свою собственную культуру, которая формируется на протяжении всего развития организации и определяет ее функционирование.

Литература

1. Грошев, И. Особенности влияния организационной культуры на эффективность деятельности персонала фирмы [Текст]/И. Грошев//Проблемы теории и практики управления. - 2006. - № 7. - с. 114-119. - ISSN 0234-4505.
2. Грошев, И.В. Организационная культура [Текст]: Учебное пособие для студентов вузов/И.В. Грошев, П.В. Емельянов, В.М. Юрьев. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 288 с.: 16 см. - Библиогр.: с.255-260.- 15000 экз. - ISBN 5-238-00793-0.
3. Занковский, А.Н. Организационная психология [Текст]: учебное пособие для вузов/А.Н. Занковский; Рос. Акад. Образования, Моск. Психолого-социальный ин-т. - 2-е изд. - М.: Флинта, 2002. - 648 с. - Библиогр. в примеч. в пер. - 7000 экз. - ISBN 5-89349-305-2.
4. Камерон, К. Диагностика и изменение организационной культуры [Текст]/К. Камерон, Р. Куинн; перевод с англ. под ред. И.В. Андреевой. - СПб: Питер, 2001. - 320 с.: ил.; 32 см. - (Теория и практика менеджмента). - Библиогр.: с. 295-302. - Именной указатель.: с 303. - Предм. Указ.: с. 304-310.

- 500 экз. - ISBN 5-318-00283-8.

5. Колокнева, М.В. Теория организации в вопросах и ответах [Текст]: Учебное пособие/М.В. Колокнева. - М.: ТК Велби. Изд-во Проспект, 2004. - 280 с.: 16 см. - 5000 экз. - ISBN 5-98032-637-5.

6. Малинин, Е.Д. Организационная культура и эффективность бизнеса [Текст]: Учебное пособие/Е.Д. Малинин. - М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2004. - 368 с.: 16 см. - (Библиотека экономиста). - Библиогр.: с. 357-362. - 5000 экз. - ISBN 5-89502-551-X (МПЦИ), ISBN 5-89395-586-2 (НПО «МОДЭК»).

7. Перскова, Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура [Текст]: Учебное пособие/Т.Н. Перскова. - М.: Логос, 2002. - 224 с.: 32 см. - Библиогр.: с. 217-224. - 3000 экз. - ISBN 5-94010-186-0.

8. Рюттингер, Р. Культура предпринимательства [Текст]/Р. Рюттингер; перевод с нем.. - М.: ЭКОМ, 1992. - 238 с.; 20 см. - (Секреты делового успеха). - 30000 экз. - ISBN 5-87373-001-6.

9. Томилов, В.В. Культура предпринимательства [Текст]/В.В. Томилов. - СПб.: Издательство «Питер», 2000. - 369 с.: ил.; 16 см. - (Учебник для вузов). - Библиогр.: с. 351-353. - Им. указ.: с. 354. - Предм. указ.: с. 354-359. - 5000 экз. - ISBN 5-272-00208-3.

10. Шейн, Э.Х. Организационная культура и лидерство [Текст]/Э.Х. Шейн; пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. - СПб: Питер, 2002. - 336 с.: ил.; (Теория и практика менеджмента). - 16 см. - Библиогр.: с. 323-328. - Предм. указ.: с. 330-335. - 5000 экз. - ISBN 5-318-00573-X.

11. Шихерев, П.Н. Введение в российскую деловую культуру [Текст]: Учеб. пособие/П.Н. Шихерев; Гос. ун-т управления; Нац. Фонд подготовки фин. и управленческих кадров. - М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. - 200 с.: 16 см. - 3000 экз. - ISBN 5-88149-055-X.

Международная научно – практическая конференция
«Наука и практика организации производства и управления»
(Организация - 2008)

Сборник научных докладов
Часть II

Издано в авторской редакции

Подписано в печать	Формат
Печать-	. Усл.п.л.
Тираж 100 экз. Заказ	

Издательство Алтайского государственного технического
университета им. И.И. Ползунова
656038, г. Барнаул, пр-т Ленина, 46
Лицензия на издательскую деятельность
ЛР № 080222 от 21.09.98 г.

Отпечатано в

СОДЕРЖАНИЕ

Ю. В. Аксенкова Основные направления распространения туристских услуг как конечного результата реализации ресурсного потенциала региона	3
С. Г. Андреевко Управление затратами в строительстве	5
М. Берлова, О. С. Стуканова Перспективы производства мягкого сыра с плесенью на Алтае	11
Н. В. Бойко, Т. В. Снегирёва Тенденции и проблемы управления развитием муниципального рынка труда	16
М.А. Бородин Некоторые особенности внедрения процессного подхода к управлению в вертикально интегрированной компании	24
Н. В. Волкова, Н. В. Уколова Стратегическая карта как инструмент визуализации стратегии	28
И. Ю. Вяткин Финансирование предприятий городского хозяйства в ходе реформы ЖКХ	32
Т. Н. Глазкова, Е. А. Бурцева Государственный финансовый контроль в бюджетных учреждениях Алтайского края: проблемы и перспективы	39
А. В. Глебов Малый и средний бизнес в Алтайском крае: гарантийный фонд как вид государственной поддержки	44
Н. Н. Горлова Экономические инструменты рационализации природопользования	48
Р. М. Дерябина, Д. В. Исламов, О. И. Молчанова Кузбасский технопарк: инвестиции в инновации	53
Л. В. Ерыгина, Н. О. Макаренко Инновационный потенциал предприятий ракетно-космической промышленности: сущность и оценка	58
Ю.В. Ерыгин, А.А. Джежора СВСД-метод стратегического анализа внутренней и внешней среды как инструмент стратегического подхода в рамках инновационного менеджмента	68
Ю. В. Ерыгин, Л. В. Ерыгина Принципы и инструменты стратегического планирования инновационной деятельности предприятий ОПК	78

Ю.В. Ерыгин, О.В. Утыпина Устойчивое развитие предприятий: сущность и содержание понятия	89
М. Ю. Журавский Развитие инвестиционно-проектной формы организации производства в российской экономике	95
Ю. А. Журавский, С. А. Жиронкин Развитие факторинговой и форфейтинговой форм организации финансирования российских производственных предприятий	99
Т. В. Зенг Международная практика организации превентивных мероприятий в области безопасности и охраны труда на предприятиях	102
Т. А. Иванова Взаимосвязь системы мотивации и травматизма на горных предприятиях	107
А. С. Кадырова Роль компьютерных технологий в современной системе образования	110
Т. Т. Касаев, В. А. Семенихина Службы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности как неотъемлемая часть инновационной экономики	115
А.С. Книга, К.Н. Сухоруков Разделение функций продаж и андеррайтинга в страховой компании как фактор повышения эффективности ее деятельности	119
В. А. Козлов Процессный подход при принятии управленческих решений: выбор методологии описания бизнес-процессов	124
В.В. Копылов Организация управления жилищно-коммунальным хозяйством индустриального центра на Крайнем Севере в условиях реформирования ЖКХ	128
К. Л. Крутская Проблема качества образования и репутация образовательного учреждения	132
Г. Г. Лейко Кадровое обеспечение предприятий в условиях крайнего севера	138
С. А. Люфт Проблемы стратегического развития нефтехимического комплекса	140
Н. А. Ляпкина Анализ подходов к формированию составляющих конкурентоспособности работника	144
Р. Г. Малахов Фирма: процессный подход	149

В. В. Манаев Малое предпринимательство г. Рубцовска, основные этапы его становления и развития	154
Е. А. Маркова, И. Н. Масибут Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления в Алтайском крае	159
Л. Г. Миляева Управление персоналом организаций в условиях социально-ориентированной рыночной экономики	162
Л. Г. Миляева, С. Г. Леонова Инновационный подход к управлению научно-педагогическим персоналом вуза	167
И. В. Молодан, Л. А. Иванченко Институты как фактор экономического роста	175
Н. А. Мягкова Интеллектуальные ресурсы как объект стратегического управления	179
Ю. В. Плотникова Диагностика вероятности банкротства и оценка уровня финансового состояния крупных и средних организаций обрабатывающих производств Алтайского края	182
Ю. В. Плотникова Особенности менеджмента малых предприятий Алтайского края	186
А. М. Попович Стратегический подход к трансформации и реструктуризации промышленных предприятий	193
О. С. Проскуракова Акции и доли РФ в уставных капиталах хозяйственных товариществ и обществ –предмет государственного управления	198
Н. К. Рогозин Экономика знания и проблемы высшего образования	202
Е. С. Рыбакова Факторы, влияющие на формирование инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ предприятий машиностроительного комплекса	217
Н. В. Рыбачек Принципы функционально-стоимостного анализа бизнес-процессов	223
С. И. Стародубов, С. Э. Шугрин Развитие лизингового пути организации энергопроизводства в российской экономике	226
И. Н. Сычева, А. О. Сычев К вопросу о технологиях эффективного муниципального управления	230

М. А. Труш, А. Е. Алешичев Опыт управления производственными процессами в условиях структурно-функциональной реорганизации многоотраслевого комплекса	239
С. А. Тузовская Анализ рынка розничного кредитования Алтайского края	244
А. К. Увина, А. С. Книга Связи с инвесторами (Investor Relations) на разных стадиях жизненного цикла компании	248
В. В. Улезько О роли координационного совета по высшей школе Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» в развитии научно-образовательного комплекса регионов Сибирского федерального округа	253
Н. М. Чикишева, Н. С. Уфимова, С. В. Чикишев Исследование процессов управления запланированными изменениями на строительных предприятиях	259
А. В. Шуляпов Операции с векселями в деятельности коммерческих банков	264
Е. А. Якинменко Сравнительный анализ факторов инвестиционной привлекательности предприятия	268
Н. В. Яковенко Формирование организационной культуры	272