

## **СЕКЦИЯ 6**

### **«ЭКОНОМИКА»**

#### **ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ МЕНЕДЖМЕНТА ПРИ СОЗДАНИИ ОБЪЕДИНЕНИЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

А.В. Александров

Глобализация мировой экономики способствует возрастанию влияния общепринятых в мире стандартов на деятельность промышленных предприятий и комплексов. Для достижения прочных рыночных позиций предприятиям необходимо ориентироваться на международные концепции организации производственного процесса и формирования системы менеджмента, а применение международных стандартов менеджмента становится залогом устойчивого развития промышленного сектора. Эффективность применения международных стандартов менеджмента возрастает в крупных трудно управляемых системах. Этим объясняется целесообразность их применения при создании таких объединений промышленных предприятий, как промышленные группы, союзы и кластеры.

Наибольший интерес в данном случае представляют стандартизированные системы менеджмента, подчиняющиеся общей логике, ориентированные на единую стратегию и достижение родственных целей. Примером может стать создание систем менеджмента на основе международных стандартов ИСО серий 9000 и 14000, SA 8000, OHSAS серии 18000, IDEF и др. Эти документы воплощают в себе мировой опыт в сфере системного управления качеством, экологического менеджмента, организации систем управления персоналом, управления охраной труда и промышленной безопасностью, информационным обеспечением систем. Среди существующих стандартов менеджмента наиболее эффективными и востребованными

являются международные стандарты в области менеджмента качества серии ИСО 9000 и в области экологического менеджмента серии ИСО 14000. Это связано в первую очередь с понятностью и результативностью их применения и накопленным обширным отечественным и зарубежным опытом в этой сфере. Развитый менеджмент качества является обязательным условием формирования современного прибыльного и конкурентоспособного производства. Эффект от применения экологического менеджмента не всегда так очевиден. Помимо экономической составляющей, он включает в себя общеорганизационные, социальные и имиджевые моменты. Кроме того, многие крупные корпорации предъявляют требования к своим контрагентам по внедрению систем экологического менеджмента, поэтому сертификация на соответствие стандартам ИСО 14000 может стать входным билетом на некоторые иностранные рынки.

Создание промышленных объединений на основе применения международных стандартов менеджмента облегчит координацию и кооперацию предприятий, упростит процесс управления таким комплексом, позволит снизить негативное влияние на окружающую природную среду, создаст дополнительные конкурентные преимущества такому образованию на российских и иностранных рынках и будет способствовать его более успешной интеграции в мировую хозяйственную систему.

Стоит отметить, что создание промышленных комплексов на основе применения международных стандартов менеджмента позволяет предприятиям, в него входящим, получить дополнительные конкурентные преимущества. Наиболее значимыми являются:

- снижение производственных затрат за счет уменьшения ресурсо- и энергопотребления, экономии при внедрении систем менеджмента и сертификации на соответствие стандартам.

- создание благоприятного имиджа кластера в глазах контрагентов;

- увеличение инвестиционной привлекательности кластера и снижение цены заемного капитала за счет меньших рисков, связанных с деятельностью кластера;

- облегчение научно-технической кооперации предприятий;

- облегчение доступа на международные рынки с высокими требованиями в области качества и экологической безопасности производства и др.

Указанные преимущества достигаются за счет формирования более сбалансированной системы менеджмента комплекса и единой концепции управления им. Другим немаловажным элементом является возникновение эффекта экономии на масштабах. Ни для кого не секрет, что внедрение и сертификация систем менеджмента – это затратный процесс, и их поддержание и дальнейшее развитие тоже требует значительного финансирования. Проведение всех этих мероприятий в рамках организованного промышленного комплекса позволит предприятиям снизить затраты. Кроме того, возможности субъектов малого и среднего предпринимательства по самостоятельному внедрению и сертификации систем менеджмента весьма ограничены, а количество малых и средних предприятий, сертифицировавших системы менеджмента крайне мало. Применение комплексного подхода, включающего в себя частичное субсидирование части расходов некрупных предприятий на внедрение систем менеджмента, создание единой системы прохождения ими процедур внедрения и аудита систем менеджмента, использование опыта крупных предприятий и их поддержка приведет к существенной экономии затрат. А система управления, выстроенная по родственным принципам, существенно облегчит как управление комплексом, так и процесс взаимодействия входящих в него промышленных предприятий.

## О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНЕ

Е. В. Гончарова

Малое предприятие как полноправный экономический субъект должно отражать основные рыночные тенденции. Обладая рядом особенностей: гибкость, адаптивность, способность ускоренно внедрять самые современные производственные и управленческие технологии, – малые предприятия имеют весьма значительный, но практически не раскрытый инновационный, экономический и социально-политический потенциал. Достижение положительных эффектов в экономическом развитии возможно лишь в случае успешной интеграции малого бизнеса в рыночное пространство путем развития и укрепления взаимоотношений с ключевыми субъектами рынка.

Малый бизнес – это наиболее динамичный элемент в структуре хозяйственной деятельности, так как способствует эффективной конкуренции, обеспечивает диверсификацию экономики на региональном уровне, способствует инновациям и расширяет экспортные возможности региона. Развитие малого предпринимательства обеспечивает стабильность экономики и малые риски осуществления инвестиционной деятельности.

В экономике Волгоградской области малый бизнес занимает важное место, так как является основным структурообразующим фактором рыночной экономики, движущей силой ее развития, социально значимым элементом общественной инфраструктуры по оперативному использованию высвобождаемых трудовых ресурсов. Малое предпринимательство присутствует практически во всех отраслях экономики региона. Социальный аспект: занятость и качество жизни, обеспечение потребителей региона необходимыми товарами и услугами; экономический аспект: вклад в ВРП (валовой региональный продукт), повышение качества и конкурентоспособности производимых товаров и услуг; усиление диверсификации деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства.

Государственная поддержка субъектам малого и среднего предпринимательства предоставлялась и в рамках реализации долгосрочной областной целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области» на 2009-2011 годы. В 2009 году субъектам малого предпринимательства Волгоградской области предоставлялись различные виды прямой финансовой поддержки.

Возмещению подлежат затраты по кредитам, полученным в банках; по договорам финансовой аренды (лизинга); на сертификацию; на аренду земельных участков; на проведение землеустроительных работ; по договорам аренды помещений и объектов капитального строительства; по договорам поручительства; на оплату образовательных услуг; связанных с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях; на приобретение и внедрение инновационных технологий, оборудования и материалов по программам энергосбережения; начинающим субъектам малого предпринимательства.

С учетом антикризисных мероприятий расширен перечень приоритетных видов экономической деятельности для получения финансовой поддержки и по ряду затрат увеличен предельный размер субсидии.

Кроме этого, реализуются косвенные механизмы поддержки: софинансирование муниципальных программ, льготная аренда помещений в областном бизнес-инкубаторе, поручительства регионального гарантийного фонда, финансирование из венчурного фонда, сопровождение проектов на получение грантов Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, снижение ставки по УСН, преференции на участие в приватизации арендуемого государственного и муниципального имущества, льготное кредитование по программе Российского банка реконструкции, гарантированное размещение госзаказа у субъектов малого предпринимательства.

## МАРКЕТИНГОВЫЙ АСПЕКТ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

А.Ю. Жабунин

«Чтобы получить кредит в банке, нужно сначала доказать, что он тебе не нужен» — говорил Марк Твен. Можно с уверенностью утверждать, что по такому принципу строят свою работу как российские банки, так и зарубежные. И понять их вполне можно — зачем вкладывать денежные средства в излишне рискованные проекты? Но вместе с тем, такая политика банков обостряет конкурентную борьбу за наиболее надежных заемщиков, заставляя снижать для них ставки процентов до уровней, близких к ставкам привлечения средств самим банком. В результате банки в настоящее время подходят к необходимости поиска «неценовых», т.е. не связанных с процентными ставками, конкурентных преимуществ. Эти преимущества, на наш взгляд, могут быть найдены при рассмотрении самого процесса кредитования юридического лица.

Процесс кредитования является сложной процедурой, состоящей из нескольких взаимодополняемых стадий, пренебрежение каждой из которых вызывает серьёзные ошибки и просчёты.

Для начала необходимо оценить макроэкономическую ситуацию в стране в целом, региона, провести анализ отраслевой динамики выбранных направлений кредитования, проверку готовности персонала банка-кредитора к работе с различными категориями ссудополучателей, принять ряд внутрибанковских нормативных документов. Только после принятия документов, регламентирующих кредитный процесс, можно говорить о внутренней готовности банка к основной стадии кредитования.

Непосредственное предоставление банковского кредита начинается с приема заявок, в зависимости от видов кредитования к заявке на кредит идёт получение и подбор необходимой документации. Сотрудник кредитного подразделения обязан провести экономический анализ представленной документации, сделать выводы о рыночной возможности и привлека-

тельности проведения кредитуемой операции. На данном этапе многое зависит от квалификации и качества работы самого банковского инспектора, который должен обладать навыками экономиста и маркетолога, знаниями макроэкономики, отраслевых и региональных тенденций развития народного хозяйства. На основе проведённого анализа требуется выбрать наиболее оптимальный метод кредитования, вид ссудного счёта, срок кредитования, провести переговоры о величине и виде ссудной ставки, о способе погашения ссуды.

В российской банковской практике особенно остро происходит решение проблемы обеспечения кредита, т.к. зачастую отсутствует механизм обращения судебного взыскания на имущество недобросовестного заёмщика. Важно, чтобы ссуда выдавалась на осуществление определённой хозяйственной операции, а не в обмен на обеспечение. К сожалению, на практике не первое место выходит вопрос обеспечения кредита, а не экономическое обоснование проекта, что также объясняется повышенной рискованностью кредитуемых банками операций, отсутствием качественных, высоконадежных с длительной кредитной историей заёмщиков.

Использование кредита означает направление выделенных банком средств на совершение платежей по обязательствам хозяйственно-финансовой деятельности. Важнейшее условие использования ссуд — эффективность кредитного мероприятия, позволяющая обеспечить поступление денежной выручки и прибыли для погашения долга банку и уплаты процентных денег. Разумная кредитная политика направлена на обеспечение баланса между осторожностью и максимальным использованием всех потенциальных возможностей доходного размещения ресурсов.

Возврат кредита является завершением проведённой работы всего кредитного подразделения, а также показателем качества и профессионализма работы сотрудников на всех предшествующих стадиях кредитного процесса. Досье заемщика, без проблем возвращающего кредит и уплачивающего проценты по нему, закрывается, и в дальнейшем такого клиента

рассматривают как перспективного и уже имеющего положительную кредитную историю в данном банке.

На практике оказывается не все так идеально, как хотелось бы. Если происходит невозврат кредита и неуплата процентов, то тогда всем сотрудникам кредитного подразделения банка предстоит провести трудоемкую работу по ликвидации этого проблемного кредита. В случае принятия качественного обеспечения кредита, позволяющего быстро провести его реализацию и погашение суммы основного долга, процентов по нему, штрафов и пени за просрочку, можно говорить о закрытии проблемного кредита при возникновении любой кризисной ситуации.

Рассматривая весь процесс кредитования с точки зрения маркетингового подхода, на каждой его стадии можно выделить положения, которые являются существенными для потенциального клиента. Совершенствование банком этих положений с учетом интересов клиентов может способствовать увеличению кредитного портфеля банка и повышению его качества.

Прежде всего, нам хотелось бы обратить внимание на стадию подготовки и приема кредитной заявки и анализа кредитоспособности заемщиков. На настоящем этапе развития банковских услуг разработано множество методик определения кредитоспособности заемщиков и среди них банк вполне может выбрать наиболее приемлемые с точки зрения стоящих перед ним задач. Однако при подборе такой методики руководителям банка следует помнить о соблюдении интересов клиента уже на стадии подготовки документов, представляемых в банк. Очевидно, что клиент заинтересован в упрощении пакета документов, предоставляемого для рассмотрения его кредитной заявки, но также в интересах клиента этот пакет должен быть достаточным для того, чтобы банку не требовалось включать в ставку процента излишнюю премию за риск в связи с недостатком информации о заемщике. Кроме того, существенным для клиента фактором является время рассмотрения его кредитной заявки, которое включает в себя



время, непосредственно затрачиваемое на анализ кредитоспособности, на оформление кредитного договора, и на внутрибанковский документооборот. Сокращение этого времени может быть достигнуто за счет совершенствования технического и программного оснащения банка.

Важность для клиента названных «неценовых» факторов, связанных со временем, не вызывает сомнений, хотя требует более глубокого и детального анализа, задачу проведения которого авторы в рамках настоящей статьи не ставят.

Обобщая сказанное, можно сделать вывод, что уже в ближайшем будущем обостряющаяся конкуренция банков на рынке кредитования юридических лиц приведет к повышению значимости «неценовых», т.е. не связанных с размером процентных ставок факторов. Наиболее вероятно, что одними из важнейших будут факторы, связанные с минимизацией временных затрат клиента для получения кредита. Банки, которые смогут добиться конкурентных преимуществ по данным направлениям, получат возможность формировать достаточные по объему высококачественные кредитные портфели.

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

А.Ю. Жабунин, С.М. Раткевич

Инновационное развитие регионов России невозможно без существенной активизации малого инновационного бизнеса. В настоящее время этому препятствует множество факторов, как связанных с особенностями самого бизнеса, так и со средой его деятельности, формируемой государством, органами местного самоуправления и обществом. Существенный вклад в формирование благоприятной среды могут внести органы государственной власти регионов.

В качестве основных возможностей улучшения инвестиционно-инновационного климата для малого бизнеса следует выделить участие региональных властей в создании инновационно-инвестиционной инфраструктуры, а также инфраструктуры финансовой поддержки малого инновационного бизнеса.

Инновационно-инвестиционная инфраструктура может включать в себя бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, технопарки, центры трансфера технологий и др. учреждения.

Во многих случаях полученные в ходе научных исследований результаты требуют проведения дополнительных НИОКР, патентования, отработки технологий для выяснения возможностей практического применения. Апробация технологий требует наличия производственных мощностей, включая оборудование и производственные площади с готовыми коммуникациями. Исследовательские организации, как правило, не располагают подобными возможностями, и ресурсами для создания необходимой базы.

Для малого предприятия, намеревающегося организовать производство с применением инновационных технологий, дополнительные капитальные затраты на приобретение вспомогательного оборудования и инвентаря могут быть слишком значительными, и существенно повысить инвестиционный риск за счет роста необходимой суммы первоначальных капиталовложений. Кроме того, при использовании заемных средств это увеличит уровень финансового левериджа, осложнит получение кредитов и повысит их стоимость. В результате инновационный проект может оказаться непривлекательным для инвестиций.

Решение данных проблем видится в деятельности инновационно-технологических центров (ИТЦ), располагающих не только офисными площадями, но и возможностями создания промышленных объектов. Такие центры должны предоставлять в аренду не только офисные и производственные помещения, но и вспомогательное оборудование, другие тех-

нологические объекты, необходимые для организации инновационного производства; в том числе возможно создание центров коллективного пользования оборудованием.

Инновационно-технологические центры, концентрируя инновационные компании, должны также участвовать в организации выставок, презентаций и др. мероприятий для содействия обмену опытом между инноваторами, генерации новых идей, развития инновационной деятельности.

Мировой опыт финансирования подобных центров неоднозначен<sup>3</sup>. Хотя в большинстве случаев используются смешанные государственно-частные формы финансирования, доли государства и частных компаний в разных странах отличаются. Общей тенденцией является преобладание государственного финансирования на ранних стадиях создания инновационной инфраструктуры, и увеличение доли частного капитала по мере развития центров. На наш взгляд, такой подход закономерен: для частного инвестора создание подобного центра без наполнения значительным количеством инновационных компаний было бы убыточным, кроме того, отсутствовали бы гарантии административной поддержки. По мере становления инновационно-технологического центра, у частных инвесторов появляется заинтересованность в его дальнейшем развитии, предоставлении дополнительных услуг, выходящих за рамки непосредственно технологий. При оптимальном варианте развития ИТЦ может перерасти в технопарк, в котором помимо производства будут функционировать маркетинговый, информационный, консультационный, учебный центры.

Заметим, что в существующей в России трактовке, отличие ИТЦ от технопарка состоит в том, что в ИТЦ на промышленном уровне реализуются инновационные проекты, уже прошедшие апробацию и подтвердившие свою жизнеспособность. В таком аспекте технопарки рассматриваются как инкубаторы проектов, а ИТЦ — как инфраструктура их полноцен-

---

<sup>3</sup> Клавдиенко В.П., Тарасов А.П. Финансирование научных исследований и разработок в инновационной экономике: партнерство государства, бизнеса и университетов // Финансы и кредит, №12 (348), 2009 г.

ной реализации. На наш взгляд, такой подход слишком узко рассматривает технопарки, поскольку при эффективной организации в них вполне могут полноценно реализоваться успешные инновационные проекты. В этом смысле технопарк можно рассматривать как совокупность инновационно-технологического центра и бизнес-инкубатора<sup>4</sup>.

Таким образом, мы можем сравнить субъекты инфраструктурной поддержки малого инновационного бизнеса с точки зрения затрат и влияния на различные стороны малого инновационного бизнеса. Очевидно, что все формы инфраструктурной поддержки имеют право на существование.

В силу сравнительно низкой стоимости создания, бизнес-инкубаторы целесообразно развивать во многих муниципальных образованиях в целях поддержки становления малого бизнеса в целом. Это будет способствовать росту занятости, а также появлению в предпринимательской среде новых людей с новыми идеями; оставшиеся из них в бизнес-среде получат опыт предпринимательской деятельности и смогут реализовать свои идеи.

Инновационно-технологические центры требуют меньших вложений, чем технопарки; они нацелены на реализацию готовых, апробированных инновационных решений. При реализации таких проектов наиболее вероятно получение прибыли, поэтому вполне можно рассчитывать на окупаемость ИТЦ; следовательно, в его создании могут принимать участие частные инвесторы. Вместе с тем, стоимость ИТЦ достаточно высока, и его создание и полноценное функционирование возможно только при участии региональных властей.

Наиболее широкий спектр услуг для малого инновационного бизнеса могут предоставлять технопарки, в которых возможен полный цикл коммерциализации инновационных проектов — от поиска финансирования для доработки идеи до промышленной апробации. Очевидно, что стоимость создания технопарка высока, а непосредственная окупаемость (без учета эффекта для экономики региона) может быть достигнута только при

---

<sup>4</sup> Промышленно-строительное обозрение № 104 / октябрь 2007 <http://www.stroy Puls.ru/ps0/104/05.php>

высоком уровне развития технопарка, с большим числом инвесторов и разработчиков. Поэтому такие проекты должны финансироваться с участием государства, при совместном финансировании из бюджетов разного уровня.

Еще одним видом инфраструктурных организаций, нацеленных на поддержку инновационного бизнеса, являются центры трансфера технологий. Собственно трансфер технологий включает поиск исследований и разработок, поиск потенциальных инвесторов для их коммерциализации и организацию взаимодействия между разработчиками и инвесторами. Для этого центры могут проводить презентации, конференции, конкурсы; оказывать помощь в оценке и защите интеллектуальной собственности, патентовании; оказывать юридические и экономические консультации по вопросам передачи результатов интеллектуальной деятельности; представлять результаты исследований и разработок, а также исследовать потребности предприятий в инновационных решениях. Важным отличием Центров трансфера технологий от других инфраструктурных организаций поддержки инновационного бизнеса должна являться готовность работать не только с полностью готовыми проектами, но и с инновационными идеями.

В Волгоградской области с 2009 г. функционирует Некоммерческое партнерство «Центр трансфера технологий», деятельность которого в настоящий момент невозможно считать активной. За полтора года на сайте Центра анонсировано несколько мероприятий, в т.ч. учебные программы для молодежи, совещания с административными структурами. Центр предлагает для потенциальных инвесторов несколько инновационных технологий, разработанных волгоградскими исследовательскими организациями, в т.ч. ВУЗами. При этом на сайте не представлено ни информации о консультационных услугах, ни сообщений о каких-либо конференциях или иных мероприятиях или услугах для разработчиков и инвесторов. В связи с этим для развития инновационного бизнеса в Волгоградской области дея-

тельность Центра может и должна быть существенно активизирована. Для этого мы видим несколько возможных направлений.

Прежде всего, Центр должен значительно повысить уровень своей известности среди разработчиков инновационных решений и потенциальных инвесторов. По сути, о существовании Центра и его услугах должны знать все, кто занимается научными исследованиями и НИОКР. Инструментами повышения известности могут являться информационные письма в адрес исследовательских организаций и их структурных подразделений, продвижение своего сайта в сети Интернет, новостная рассылка электронных сообщений. Сайт Центра должен быть максимально информативным, предлагать информацию не только о собственной деятельности, но и о деятельности других региональных организаций в сфере поддержки инноваций. Это позволит стать сайту популярным среди целевой аудитории, и облегчит доведение информации до пользователей.

Важным направлением активизации деятельности Центра может быть проведение семинаров по вопросам правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности. Такие семинары могут проводиться бесплатно (при наличии бюджетного финансирования) или за минимальную плату, позволяющую только окупить затраты по проведению. Семинары, являясь сами по себе средством повышения инновационной активности, будут также способствовать известности Центра среди инноваторов и инвесторов.

Известность Центра трансфера технологий может упростить решение важнейшей задачи: поиска инновационных разработок путем налаживания связей с организациями и группами исследователей.

Способствовать таким связям может оказание исследователям комплекса дополнительных услуг. Прежде всего, помощи в поиске грантов и государственных заказов на инновационные разработки. Такая деятельность может осуществляться бесплатно, т.к. получение вознаграждения от разработчиков при получении ими гранта будет проблематично с правовой

точки зрения, но косвенные эффекты (активизация инновационной активности и получение необходимых для грантодателя результатов интеллектуальной деятельности) будут весьма значительны.

Востребованными, на наш взгляд, могут оказаться консультационные услуги по вопросам патентования и правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности, продажи этих результатов или передачи в качестве вкладов в уставные капиталы создаваемых предприятий и другим правовым и экономическим проблемам трансфера технологий и инноваций.

Содержание штата высокопрофессиональных специалистов по широкому кругу таких вопросов для Центра трансфера технологий представляется затратным; однако Центр мог бы выступать в качестве «посредника» между своими клиентами и консультантами, привлекая последних для оказания разовых консультационных услуг по трудовым соглашениям или по договорам гражданско-правового характера. Это создало бы представление о Центре трансфера технологий, как о месте, где исследователь или потенциальный инвестор мог бы получить любую необходимую поддержку в сфере инновационной деятельности.

Одним из самых эффективных, на наш взгляд, средств организации взаимодействия разработчиков и инвесторов может являться представление в сети Интернет информации об имеющихся разработках, систематизированных по отраслям возможного применения, а также информации о потребностях предприятий в решении прикладных производственных задач или их готовности инвестировать в проекты по модернизации производства конкретной продукции.

Следует обратить внимание на тесную взаимосвязь этих сторон: чем больше на сайте Центра трансфера технологий будет представлено инновационных идей, проектов и разработок, тем интереснее будет этот сайт для инвесторов, и тем чаще они будут обращаться к услугам Центра для решения возникающих технических задач. Чем больше потенциальных ин-

весторов будут сотрудничать с Центром, тем привлекательней будет сотрудничество с ним для инноваторов.

Высказанные предложения представляют модель деятельности Центра трансфера технологий. Её реализация не требует существенных инвестиций, а результат при качественной организации дела может выражаться в осуществлении конкретных инвестиционных проектов и активизации инновационной активности малого бизнеса в регионе; таким образом, может быть достигнуто высокое соотношение результата к затратам. По нашему мнению, реализация предложенной модели деятельности центра трансфера технологий может сделать его одной из самых эффективных организаций поддержки инновационного малого бизнеса.

Как было показано во второй главе настоящей работы, одной из важнейших проблем инвестиционно-инновационного развития малого бизнеса является поиск финансирования. Недостаточность собственного капитала не позволяет малым предприятиям самостоятельно финансировать инновационные проекты, а также не позволяет им диверсифицировать свой бизнес. При концентрации на инновационном развитии неизбежно растут риски — это негативно сказывается как на отношениях с кредитными организациями, так и на готовности самих предпринимателей заниматься инновациями. Кроме того, при реализации инновационных проектов возникают сложности с предоставлением качественного залогового обеспечения, а беззалоговое кредитование по ставкам на уровне около 20% годовых неприемлемо для финансирования инвестиций в инновации.

Финансовая поддержка со стороны региональных и федеральных органов власти может в значительной мере облегчить решение данных проблем. Основными формами поддержки могут являться венчурное финансирование, предоставление гарантий по кредитам, субсидирование процентных ставок. При этом одной из главных задач является обеспечение целевого характера использования бюджетных средств. Отсутствие соот-



ветствующих механизмов, на наш взгляд, заметно ограничивает готовность властей вкладывать средства в инновационное развитие региона.

Одним из наиболее рискованных способов государственной финансовой поддержки является венчурное финансирование, осуществляемое, как правило, через некоммерческие фонды. С точки зрения расходования бюджетных средств это влечет целый ряд рисков: нецелевого использования средств фондами, нецелевого использования средств реципиентами, неудачи проекта.

Последний из названных рисков неизбежно присущ любым инновационным проектам, и не может быть полностью исключен. Сама суть венчурного финансирования связана с принципиальным признанием того, что значительная (возможно, большая часть) проектов окажутся неудачными, но прибыль от успешных проектов перекроет все затраты. Очевидно, что это возможно только при одновременной реализации большого количества тщательно отобранных проектов. Соответственно, эффективность венчурных фондов может быть достигнута только при достижении определенного минимального объема инвестиций.

Риск нецелевого использования средств самими фондами связан с возможностью выделения средств компаниям, не занимающимся инновациями, либо под заведомо провальные проекты в целях «отмывания» средств. Этот риск может быть в значительной мере снижен путем установления общественного контроля над их деятельностью, для этого в составе учредителей венчурных фондов, получающих бюджетное финансирование, должны входить представители предпринимательских объединений — торгово-промышленных палат и других. Кроме того, к экспертизе проектов необходимо привлекать экспертов в области экономики и соответствующих областях наук, в том числе, через установление взаимодействия с научными организациями и ВУЗами.

Риск нецелевого использования средств предприятиями-реципиентами не представляется нам существенным в силу ряда обстоя-

тельств. Венчурное финансирование, как правило, предоставляется в обмен на долю фонда в уставном капитале получателя средств. В связи с этим возникает проблема адекватного определения долей фонда и владельцев интеллектуальной собственности, вкладываемой в предприятие. Особенно остро эта проблема стоит в российских условиях, при отсутствии достаточного опыта оценки результатов интеллектуальной деятельности, отсутствии возможностей четкого определения предстоящих затрат. По нашему мнению, повысить эффективность венчурного финансирования и снизить соответствующие риски может поэтапное финансирование и целевое финансирование определенных затрат.

До начала инвестиций в производство инновационной продукции разработчики расходуют средства на завершение исследований и испытаний, патентование и др. Значительная их часть возникает только как следствие инновационной деятельности, например, патентные пошлины, расходы на НИОКР, выполняемые сторонними организациями и др. На данном этапе практически невозможно определить ценность результатов интеллектуальной деятельности. Поэтому венчурное финансирование этих расходов может осуществляться в обмен на формальное, минимальное вхождение в капитал хозяйственных обществ (например, 1%). Задача данного этапа финансирования — позволить предприятию довести имеющиеся наработки до готовности к коммерциализации. После оценки стоимости результатов интеллектуальной деятельности (потенциального дохода от коммерциализации инноваций) и объема необходимых инвестиций могут быть определены доли венчурного фонда и разработчика инноваций в капитале предприятия.

Венчурное финансирование может заметно активизировать инновационную деятельность именно малых предприятий, т.к. венчурный фонд принимает на себя значительную часть риска проекта, соответственно сокращая объем риска для предпринимателя. Наличие венчурного инвестора делает предприятие и более привлекательным для потенциальных креди-

торов (за счет роста доли собственных средств заемщика и возможности обеспечить залог), что может положительно повлиять на размеры процентных ставок.

Для предприятий, не получающих венчурное финансирование, сложности получения кредитных ресурсов будут оставаться наиболее актуальными. Инструментами решения данной проблемы на региональном уровне являются фонды поддержки малых предприятий, предоставляющие гарантии по банковским кредитам и осуществляющие субсидирование процентных ставок.

Следует отметить, что получение гарантий существенно упрощает для малых предприятий получение банковских кредитов и приводит к заметному (около 5%) снижению процентной ставки. Как правило, гарантия предоставляется не на весь объем займа, а только на его часть, что позволяет распределить риски между заемщиком, фондом и банком-кредитором, и повысить ответственность всех сторон кредитного процесса. Эффективность гарантийных фондов представляется более высокой, чем деятельность государственных и муниципальных фондов финансирования (микрофинансирования), поскольку позволяет задействовать больший объем средств.

Для предприятий способных самостоятельно представить банку обеспечение по кредиту более эффективным инструментом повышения деловой активности может стать частичное субсидирование процентных ставок. Это позволит существенно снизить финансовые риски инновационных проектов, рентабельность которых не может быть заранее четко определена; соответственно, расширится круг привлекательных для инвестирования проектов.

Таким образом, деятельность региональных властей по финансовой и технологической поддержке малого инновационного бизнеса может существенно активизировать его развитие и способствовать инвестиционно-инновационному развитию региона в целом.

# МАРКЕТИНГОВЫЙ РИСК И ИСТОЧНИКИ ЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Г.И. Лукьянов

Реформируемое и модернизируемое общество содержит постоянно возрастающее количество рисков. Особенно это характерно для системных кризисов, переходного периода социального развития. В настоящее время управление рисками становится неотъемлемой частью стратегического и оперативного управления для предприятий, стремящихся обеспечить непрерывный рост и развитие своего бизнеса. Отношение людей к риску колеблется в широком диапазоне: от активной готовности рисковать до крайней осторожности и осмотрительности. Оно определяется мировоззрением, системой ценностей, присущих этносу, жизненными обстоятельствами и многими другими социальными факторами.

Среди множества определений риска, которые можно найти в литературе, в самых разных вариациях обыгрывается сочетание таких понятий, как «неопределённость», «вероятность», «событие» и «ущерб». Важно также иметь в виду, что источники риска коренятся в самом процессе принятия решений. Принимая решение, субъект любого вида деятельности испытывает определённые сомнения, неуверенность в исходе своих начинаний, что вносит дополнительную неопределённость, а в какой-то мере и хаос в работу основных структурных образований общественного организма. Обобщая различные трактовки риска, его можно определить как категорию, характеризующую поведение экономических субъектов в условиях неопределённости при выборе оптимального решения из числа альтернативных на основе оценки вероятности достижения желаемого результата и степени отклонения от него (положительного или отрицательного).

Сегодня нужны целостные основания для всестороннего изучения феномена «риска». Речь идёт о создании единой теории о риске, а соответственно о разработке таких технологий его применения, которые бы брали начало, прежде всего, от сути самого человека и встраивались бы по харак-

теру осуществления во имя действительного развития человека и его потенциальных возможностей в той или иной сфере деятельности. К сожалению, в настоящее время недостаточно внимания в риск-менеджменте уделяется маркетинговым рискам.

Маркетологи разрабатывают только отдельные проблемы управления рисками, такие как минимизация ошибок выборки и систематических ошибок при проведении маркетинговых исследований. Риск в сфере маркетинга можно определить как отдельную функцию управления маркетингом, обусловленную неопределённостью факторов внутренней и внешней среды предприятия при принятии решений в области маркетинга и предполагающую особую процедуру выявления, оценки, выбора и использования методов воздействия на риски, обмена информацией о рисках и контроля результатов.

По источнику возникновения маркетинговые риски можно классифицировать на:

1. Риски непредвиденной конкуренции, возникновение которой возможно в силу свободы предпринимательской деятельности.
2. Непосредственно сбытовые риски, которые возникают на этапе сбыта продукции (услуг), произведённой предприятием.
3. Риски взаимодействия с партнёрами и контрагентами в процессе организации продаж продукции (услуг). Данная группа тесно связана с процессом реализации продукции и обусловлена тем, что в большинстве случаев предприятия не сами занимаются продвижением товаров к потребителям, а используют услуги множества посреднических организаций.

Важно различать маркетинговые риски для внутренних подразделений предприятий и для самостоятельных специализированных маркетинговых компаний. Все риски, так или иначе, связаны с их основной деятельностью – маркетингом, следовательно, все они сначала выступают как маркетинговые. Но при всем у этой маркетинговой компании есть свои глубоко маркетинговые риски, связанные с маркетингом, т.е. изучением их

потребителей, конкурентов, выбором маркетинговой стратегии и т.п. Логика маркетингового риска: выявление рисков; оценка рисков (определение вероятности и величины последствий); выбор и использование методов воздействия на риски; обмен информацией; контроль результатов. Для выявления рисков в условиях нестабильной маркетинговой среды можно использовать субъективные методы экспертных оценок, суждений и личного опыта эксперта, мнения финансового менеджера и т.д.

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

О.Н. Максимова

Для наиболее эффективной деятельности каждое предприятие в своей долгосрочной перспективе старается обеспечить наиболее высокие темпы развития и повышения конкурентоспособности в условиях рыночной экономики, что в свою очередь, в значительной степени определяется уровнем их инвестиционной активности и инвестиционной деятельности.

Все направления и формы инвестиционной деятельности предприятия осуществляются за счет формируемых им инвестиционных ресурсов. От характера формирования этих ресурсов во многом зависит уровень эффективности не только инвестиционной, но и всей хозяйственной деятельности предприятия.

Инвестиционные ресурсы представляют собой часть совокупных финансовых ресурсов предприятия, направляемых им для осуществления вложений в объекты реального и финансового инвестирования.

Инвестиционные ресурсы, формируемые предприятием в процессе осуществления инвестиционной деятельности, характеризуются рядом особенностей. Основные из этих особенностей заключаются в следующем:

- формирование инвестиционных ресурсов является основным исходным условием осуществления инвестиционного процесса;
- процесс формирования инвестиционных ресурсов предприятия в значительной степени связан с процессом первоначального накопления капитала;
- базой формирования инвестиционных ресурсов предприятия в определенной степени является и его капитал, предназначенный к реинвестированию;
- формирование инвестиционных ресурсов сопровождает все стадии жизненного цикла предприятия, связанные с его поступательным экономическим развитием;
- формирование и использование инвестиционных ресурсов связано со всеми стадиями инвестиционного процесса предприятия;
- формирование инвестиционных ресурсов предприятия представляет собой непрерывный процесс;
- процесс формирования инвестиционных ресурсов носит детерминированный и регулируемый характер.

Первоначальное накопление капитала осуществляется как в рамках самого предприятия (в процессе распределения его чистой прибыли), так и в масштабах страны в целом (в процессе распределения национального дохода). Накопление капитала различными хозяйственными субъектами и населением служит базой формирования предприятием инвестиционных ресурсов за счет внешних источников. Темпы первоначального накопления капитала во многом определяются уровнем экономического развития страны в целом.

Формами реинвестируемого капитала, используемого в процессе формирования инвестиционных ресурсов, выступают:

- амортизационные отчисления по основным средствам и амортизируемым нематериальным активам;

- средства, полученные от реализации выбывающих капитальных активов;

- поступления от продажи отдельных финансовых инструментов инвестирования и другие.

Процесс формирования инвестиционных ресурсов носит регулярный характер, при этом каждая стадия жизненного цикла предприятия характеризуется отличительными особенностями в темпах и источниках формирования инвестиционных ресурсов.

На прединвестиционной стадии инвестиционные ресурсы формируются для финансирования подготовки реальных проектов, осуществления проектных работ, их экспертизы и т.п. На инвестиционной стадии инвестиционные ресурсы формируются для осуществления необходимых строительно-монтажных работ, приобретения отдельных капитальных активов или целостных имущественных комплексов. На постинвестиционной стадии инвестиционные ресурсы формируются для эксплуатационных целей, в частности, для финансирования оборотных активов по введенным в строй инвестиционным объектам.

В то время как реальное или финансовое инвестирование может осуществляться предприятием нерегулярно и отличаться существенной неравномерностью, процесс формирования инвестиционных его ресурсов является непрерывным. В наибольшей степени эта непрерывность характерна для собственных внутренних источников формирования инвестиционных ресурсов — амортизационных отчислений и прибыли, направляемой на производственное развитие. Однако непрерывность процесса формирования инвестиционных ресурсов не означает равномерности объемов их формирования во времени. Эти объемы могут существенно колебаться во времени в зависимости от привлечения инвестиционных ресурсов из внешних источников.

Детерминированность процесса формирования инвестиционных ресурсов характеризуется его количественной определенностью во времени,



по объему, структуре и другим параметрам. Регулируемость этого процесса определяется системой конкретных действенных методов управления инвестициями, позволяющих достигать и поддерживать заданные параметры формирования инвестиционных ресурсов. Детерминируемость и регулируемость процесса формирования инвестиционных ресурсов предприятия позволяют осуществлять его на плановой основе.

Формирование инвестиционных ресурсов неразрывно связано с целями и направлениями инвестиционной политики предприятия. Являясь финансовой основой реализации избранной инвестиционной политики предприятия, формирование инвестиционных ресурсов выделяется, как правило, в самостоятельный целевой ее блок, по которому разрабатываются определенные целевые нормативы. В отдельных случаях возможности формирования инвестиционных ресурсов предприятием определяют темпы его стратегического развития.

Процесс формирования инвестиционных ресурсов функционирующего предприятия за счет прибыли (накопления нового собственного инвестиционного капитала) осуществляется через механизмы дивидендной политики (политики распределения вновь созданной прибыли). Уровень капитализации прибыли, определяемый временным предпочтением ее потребления, формируется на каждом предприятии индивидуально с учетом специфики его инвестиционной деятельности и условий внешней инвестиционной среды.

Рациональная структура источников формируемых инвестиционных ресурсов позволяет снизить уровень инвестиционных рисков в предстоящей деятельности предприятия, предотвратить угрозу его банкротства.

Возможность формирования инвестиционных ресурсов предприятия во многом определяется структурой капитала, достигнутой на предшествующей стадии его хозяйственного цикла. В первую очередь это относится к формированию дополнительных инвестиционных ресурсов за счет заемных источников. Между удельным весом фактически используемого

предприятием заемного капитала и возможными объемами дополнительного его привлечения в инвестиционных целях существует обратная зависимость. Эта особенность должна учитываться при прогнозировании потенциала и темпов формирования инвестиционных ресурсов.

Объемы и источники формирования инвестиционных ресурсов во многом определяются стоимостью их привлечения (стоимостью капитала). При этом средневзвешенная стоимость формируемого инвестиционного капитала должна обязательно сопоставляться с размером эффекта от его использования в процессе реального или финансового инвестирования.

## **СПОСОБЫ АКТИВИЗАЦИИ АУТСОРСИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

О.Н. Невская

Необходимость углубленной разработки комплексной научной проблемы использования аутсорсинга как инструмента диверсификации экономической системы Волгоградской области обусловлена совокупностью взаимосвязанных обстоятельств.

Диверсификация является ведущей тенденцией развития современных пространственных экономических систем, в основе которой - объективные потребности экономических субъектов в распределении рисков, а так же в повышении устойчивости своего функционирования и развития. Диверсификация региональных экономических систем современной России дополнительно актуализирована необходимостью преодоления их зависимости от результатов развития крупных вертикально интегрированных корпораций, которые обуславливают высокий уровень монополизации внутренней среды и затрудняют развитие конкуренции на локальных рынках.

Глобальный финансовый кризис обуславливает нестабильность региональных рынков, что, в свою очередь, порождает потребность в эффективных механизмах адаптации к кризисным условиям и формирования предпосылок новых конкурентных преимуществ, которые могут быть реализованы в процессе восстановительного роста. Значимость диверсификации в кризисных условиях возрастает с учетом характерных для экономики современной России явлений углубления региональной поляризации и возрастания роли региональной составляющей социально-экономической политики.

В кризисной ситуации происходит естественное разукрупнение экономических субъектов, масштабы которых не обеспечивают необходимой эффективности ведения бизнеса и потенциала выживания. Если данный процесс протекает неуправляемо, то результатом его становится дезинтеграция, обуславливающая высокие издержки и угрозы потери конкурентоспособности для всех элементов разукрупняемого бизнеса.

К способам активизации аутсорсинга как инструмента диверсификации региональной экономической системы:

1. Создание региональной программы развития аутсорсинга. Программа поможет создать благоприятный предпринимательский климат в данной области. Целью ее должна стать организация в области современного рынка аутсорсинга.

В программе социально-экономического развития Волгоградской области до 2012 года среди основных причин низкой производительности в области выделено отсутствие практики вывода непрофильной деятельности на аутсорсинг<sup>5</sup>. Соответственно, для преодоления этого недостатка требуется создание законодательного стержня.

2. Создание ассоциации профессиональных участников рынка аутсорсинга области. Объединив клиентов и поставщиков услуг, можно будет добиться повышения эффективности процесса аутсорсинга и расширения

---

<sup>5</sup> Программа социально-экономического развития Волгоградской области до 2012 года

возможности использования данных услуг в бизнесе, повысив уровень доверия клиентов к аутсорсинговыми компаниям.

Основными достоинствами создания ассоциации профессионалов в области аутсорсинга являются: подготовка законопроектов и нормативных актов в области аутсорсинга и их продвижение; объединение лучшего опыта, знаний, идей, технологий аутсорсинга; формирование норм профессиональной деятельности в сфере аутсорсинга.

3. Создание фонда поддержки новых технологий в сфере аутсорсинга. Среди основных функций фонда поддержки новых технологий в сфере аутсорсинга выделены:

- защита профессиональных интересов аутсорсинговых компаний;
- анализ информации о развитии аутсорсинговых компаний;
- прогноз развития рынка аутсорсинга.

4 Открытие профиля «Управление аутсорсингом» в составе магистратуры по экономическим специальностям ВПО. С 2010 года ВУЗы перешли на новые государственные образовательные стандарты ВПО при реализации основных образовательных программ магистратуры по направлению подготовки «Менеджмент». В настоящее время для магистерской программы нет твердо закрепленных профилей (направленность основной образовательной программы на конкретный вид и (или) объект профессиональной деятельности), в связи, с чем предлагается разработка профиля «Управление аутсорсингом». В состав указанного профиля (его вариативная часть) предлагается объединить следующие дисциплины: история аутсорсинга; теория аутсорсинга; стратегическое управление реализацией проекта аутсорсинга; институциональное обеспечение развития аутсорсинга.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

Т.В. Нестеренко

Состояние и динамика инвестиционного потенциала региона определяются многими факторами, в числе которых: общий уровень социально-экономического развития; геополитическая стабильность; наличие мотивов, обеспечивающих потребность в инвестировании в основной капитал и обуславливающих тот или иной объем капитальных вложений. А также наличие устойчивых, выполняющих стимулирующую роль законодательных и правовых актов в сфере инвестиционной деятельности; состояние производственного аппарата регионального хозяйства, способного (или неспособного) материализовать имеющиеся инвестиции в соответствующие материальные объекты.

Привлечение инвестиций в экономику региона является основной задачей на сегодняшний день, а решить её можно путём повышения инвестиционной привлекательности конкретного региона для потенциальных инвесторов.

Традиционно понятие «инвестиционная привлекательность» означает наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования.

Объектом инвестирования может выступать отдельный проект, предприятие в целом, корпорация, город, регион, страна. Нетрудно выделить то общее что ставит их в один ряд: наличие собственного бюджета и собственной системы управления. Объект каждого уровня(и, соответственно, его инвестиционная привлекательность) обладает собственным набором значимых свойств, но регион в этом ряду занимает особое место: с точки зрения особенностей он имеет свою специфику, и, в то же самое время, в силу целостности структуры не является уникальным. Именно эта особенность позволяет сравнивать регионы между собой.

С точки зрения, региональный инвестиционный потенциал представляет собой упорядоченную совокупность инвестиционных ресурсов, расположенных на определённой территории, позволяющую добиваться максимально положительного результата функционирования региональной экономической системы.

С другой стороны, было бы ошибкой отождествлять региональный инвестиционный потенциал с понятием «основные средства производства», имеющиеся в наличии на данной территории. Нами термин «инвестиционный потенциал» применяется для характеристики возможных в перспективе вложений, которые, хотя в определенной мере могут косвенно зависеть от размера ранее накопленных основных средств (в частности, эта зависимость может сказываться при анализе возможностей перенасыщения капиталом, «переинвестирования» в какую-либо конкретную отрасль), но эта зависимость не определяется прямолинейно.

Другой подход в определении «инвестиционного потенциала», базируется на теории сравнительных и абсолютных преимуществ. Исходным постулатом теории рыночной экономики является условие ограниченности ресурсов функционирования хозяйствующих субъектов. Из постулата ограниченности ресурсов и неравноценного их распределения между хозяйствующими субъектами можно сделать методологический вывод, что каждый субъект предпринимательства, как элемент общей хозяйствующей системы обладает определёнными видами преимуществ.

Данный подход применим и к более ограниченному и материализуемому понятию как «инвестиционный потенциал региона». Абсолютные преимущества складываются из геостратегических, географических, природно-климатических, демографических условий. Сравнительные преимущества в рамках современной науки могут быть охарактеризованы, как обусловленные инвестиционным потенциалом, позволяющим реализовывать стратегии снижения издержек или дифференцировать выпуск.

Таким образом, исходя из этих допущений под категорией «региональный инвестиционный потенциал» понимается совокупная возможность отраслевых непостоянных ресурсов, позволяющих увеличивать капиталовооружённость труда и способность хозяйствующих субъектов, оперирующих запасами этих ресурсов, обеспечивать во времени устойчивый экономический доход.

Подводя итог всем вышеизложенным толкованиям понятия «региональный инвестиционный потенциал» следует отметить, что наиболее точное определение следующее: инвестиционный потенциал региона - это совокупная возможность собственных и привлечённых в регион экономических ресурсов обеспечивать при наличии благоприятного инвестиционного климата инвестиционную деятельность в целях и масштаба, определённых социально-экономической политикой региона.

Выделим ряд факторов, оказывающих наибольшее влияние на предпочтения инвесторов. Так, наиболее значимыми для оценки инвестиционного потенциала региона являются следующие факторы:

-ресурсно-сырьевой (средневзвешанная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);

-производственный (совокупный результат хозяйственной деятельности в регионе);

-потребительский (совокупная покупательная способность населения региона);

-инфраструктурный (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обустроенность);

-интеллектуальный (образовательный уровень населения);

-институциональный (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);

-инновационный (уровень внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе).

Для получения полной картины инвестиционного потенциала Волгоградской области рассмотрим один из источников инвестиционных ресурсов региона.

Региональные банки. Роль региональных банков постепенно возрастает в связи с необходимостью повышения инвестиционной активности в условиях наметившегося оживления в реальном секторе после кризиса 1998 года.

Именно региональные банки осуществляют широкий спектр посреднических функций в процессе привлечения различных источников для формирования инвестиционного потока, выступая уполномоченными финансовыми институтами в организации субфедеральных и муниципальных займов; аккумулируя сбережения населения и мобилизуя их в кредиты, для инвестиций интегрируя банковский капитал с промышленным, торговым в соответствующих группах, альянсах, корпорациях, холдингах; участвуя в организации инвестиционных потоков из регионального, местного бюджетов и внебюджетных фондов.

Таким образом развитие созидательного характера деятельности институтов кредитно-банковской сферы в инвестиционном русле значительно повышает её потенциал как фактора успешной рыночной трансформации экономики региона.

## **ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Е.Ю. Прохоров

Решающую роль при формировании стратегии производственного предприятия играют информационный ресурс и информационные технологии, обеспечивающие качество управленческих решений. В этой связи



необходимо установить оптимальные формы и методы включения социальной и других принципиально неизмеримых составляющих в информационное обеспечение управленческой деятельностью.

Помимо этого большое значение для эффективной деятельности предприятия имеет управленческая отчетность. Представляет собой единую систему взаимосвязанных показателей об имущественном и финансовом положении предприятия, а также о результатах хозяйственной деятельности, составленную по установленным формам.

Управленческая отчетность – это внутренняя отчетность, т.е. отчетность об условиях и результатах функционирования структурных подразделений предприятия, отдельных направлений его деятельности, а также о финансовых итогах работы на разных рынках.

Обобщенная отчетность предназначена для высшего управленческого персонала предприятия, принимающего стратегические решения и осуществляющего общий контроль над работой управленческого персонала и деятельностью предприятия.

При построении управленческой отчетности основное внимание уделяется учетным функциям, поскольку именно на их основании формируется управленческая отчетность. Управленческие функции предупреждают возможные злоупотребления.

Показатели эффективности деятельности – это количественные индикаторы. Позволяющие формализовать стратегические цели, оценить эффективность деятельности предприятия в настоящем и строить прогнозы на будущее, определить те области хозяйственной деятельности, которые имеют первостепенную значимость для достижения успеха.

Система управления на основе показателей обеспечивает непрерывный контроль результатов работы подразделений за соответствием заданным целям деятельности, позволяет повысить эффективность управленческих процедур.

Ведение управленческого учета, составление управленческой отчетности, расчет ключевых показателей деятельности невозможны без помощи результативных инструментальных средств информационной поддержки, т.е. без соответствующего программного обеспечения.

Современные информационные системы являются эффективным инструментом управления предприятием, поскольку они интегрируют информацию основных бизнес-процессов с функциями бизнес-процессов и состоят из нескольких модулей (по каждому бизнес-процессу), которые также интегрированы между собой.

Такие системы предусматривают широту охвата, включая управление производством, управление сложными материальными и финансовыми потоками, корпоративную консолидацию.

Все операции отражают в режиме реального времени, что позволяет получать информацию в любой момент, что в свою очередь помогает оперативно принимать управленческие решения, повышает достоверность отчетности, предоставляет возможность своевременного исправления ошибок.

Наличие внутреннего контроля в системе позволяет обеспечивать достоверность отчетности и ведет к повышению эффективности бизнес-процессов.

Для составления достоверной и полной управленческой отчетности, которая становится важным элементом информационно-аналитической системы управления предприятием, необходимо единство выбора форм отчетности и ключевых показателей деятельности, наличие лиц, ответственных за их формирование, создание эффективно действующей контрольной среды, включающей комплекс контрольных процедур, предупреждающих возможные искажения отчетности.

## **ОТ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА К НАУЧНОЙ ТЕОРИИ РЫНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Бакаев В.В.

В современных условиях необходимости преодоления экономического кризиса, сохранения и стабилизации прибыльного функционирования на целевых рынках, предприятия разных отраслей и форм собственности активизируют и развивают все виды и факторы своей хозяйственной деятельности, используют инновационные стратегии и проекты.

Одним из наиболее важных, сложных и ответственных для получения конечных положительных результатов производственной, финансовой и экономической деятельности предприятий является оптимизация и повышение эффективности используемых ими систем маркетинга, что связано с определенными теоретико-методологическими (научными) и практическими трудностями.

На основе анализа литературных источников в направлении совершенствования маркетинговой деятельности предприятий можно выделить две основные противоположные тенденции и ряд обуславливающих их проблем.

Первая тенденция (отрицательная, негативная) характеризуется снижением значения и роли системы маркетинга на предприятии, сокращением затрат на ее осуществления, ликвидации служб (отделов) маркетинга, высвобождением менеджеров по маркетингу (маркетологов), часть которых регистрируется в службах занятости как ищущие работу.

Другая тенденция (положительная, позитивная) характеризуется поиском методов оптимизации и развития структуры функций используемой системы маркетинга, соответствующей изменениям рыночной конъюнктуры данного предприятия для его эффективного функционирования в производственной сфере и в рыночных взаимодействиях на всех окружающих

его целевых рынках – рынках факторов основного и вспомогательных производств, рынках реализации продукции (товаров и услуг) предприятия.

В качестве основных проблем современного маркетинга можно выделить следующие.

До настоящего времени нет базовых общепризнанных объективных (научно обоснованных) определений общих понятий маркетинга, системы маркетинга, рынка и его системных содержательных (составляющих) элементов и др.

При этом по литературным зарубежным и отечественным источникам «имеется более 2000 определений маркетинга, что означает отсутствие *однозначной* трактовки сущностного наполнения и предметной области данного вида деятельности» [1, с. 4].

Это объясняется тем, что многие авторы определений выдвигают «разные аспекты маркетинга» и рыночных взаимодействий, а также тем, что «маркетинг в целом и исследования рынка, в частности, известны и тем более применимы в нашей стране сравнительно недавно (около 20 лет). В связи, с чем подавляющая часть терминов пришла к нам из-за рубежной литературы, причем не всегда в достоверном переводе. Поэтому существует необходимость в понятии (их разработке) сущности данных категорий, чтобы определить обоснованность и правильность их применения» [2, с. 10]

Многие имеющиеся определения в сфере маркетинга приобрели характер «эвристики – ненаучных приемов упрощения сложной информации до приемлемого (по мнению их авторов) их состояния» с развитием «тенденций перерастания эвристик в гносеологические «ловушки», эволюционно закрепляющиеся ... в общепринятые мнения и стереотипы мышления исследователей (и практиков)», которые «сдерживают теоретические инновации» и снижают эффективность их внедрения и использования в производстве и в иных сферах. «Эвристики – основа формирования «ловушек»

в теории маркетинга, которые затем переносятся в маркетинговую практику, снижая эффективность предпринимаемых стратегий и действий» [3, с. 109].

На предприятиях разных отраслей значительно возрастают затраты на создание и использование систем и служб маркетинга и для осуществления маркетинговой деятельности, в том числе на рекламу, без получения ожидаемых финансовых и экономических эффектов.

Традиционно в теоретическом аспекте возникновение и развитие маркетинга излагается в виде различных концепций, каждая из которых изменялась на разных временных этапах развития общества рыночной экономики: «теория маркетинга (и концепция «производственной ориентации») возникла в США во второй половине 19 в., когда экономические кризисы заставили американских ученых заговорить о «хронической проблеме перепроизводства» и несоответствии существующей тогда системе обращения товаров и услуг возросшим запросам по организации сбыта произведенной продукции». Концепция маркетинга – «это исходные положения, характеризующие активную *ориентацию рыночной деятельности* предприятия на различных стадиях ее развития». При этом выделяются концепции: «производственной ориентации – с середины 19 в.; товарная концепция – на рубеже 19-20 вв.; сбытовая концепция – в 20-50 гг. 20 в; концепция рыночной ориентации – 50-60 гг.; с 60-х гг. по настоящее время осуществляется концепция маркетинга как функция управления, ориентирующая хозяйственную деятельность предприятия на требования рынка, запросы покупателей» [6 с. 58, 65].

Отдельные авторы на основе систематизации наиболее известных определений маркетинга выделяют несколько направлений их использования: «маркетинг - это: - философия ведения бизнеса; - функция управления производственно-сбытовой деятельностью ... организации в интересах ее клиентов; - наука; - учебная дисциплина» [4, с. 116]. При оценке возможности отнесения маркетинга к отдельной науке, которая «должна

иметь объект и предмет своего исследования», отмечается, что «объект маркетинга в теоретическом аспекте - это комплекс маркетинга, рынки, конкуренция, ... субъекты маркетинговой деятельности, ... маркетинговые процессы и проблемы». В тоже время отмечается, что «выделить предмет маркетинга, то есть определить, чем занимается маркетинг ... - *не представляется возможным*, поскольку решение проблем, определяющих содержание объекта маркетинга, занимается целый ряд других наук», поэтому, как определяет автор цитируемого источника, « можно констатировать, что своего предмета у маркетинга, наличие которого является обязательным условием отнесения его, нет. Следовательно, маркетинг в строгом понимании наукой не является» [4 с. 119]. При этом отмечается, что «маркетинг относится к категории нечетких понятий» и при «попытке четко определить данное понятие и установить, чем конкретно маркетинг отличается от ряда других научных дисциплин и направлений экономической, управленческой деятельности, возникают определенные трудности» [4, с. 121].

Как видно из всех определений маркетинга основополагающим является его значение как «деятельность организации в интересах ее клиентов», что является *односторонним, ограниченным, и узким* применением (использованием) сущностного содержания данной категории – для предприятий по производству и реализации продукции удовлетворяющей потребности потребителей в ограниченный исторический период времени.

Дословный перевод английского термина - marketing - на все национальные языки не англоязычных стран, в частности на русский язык, дословно означает «рыночную деятельность» (или исследование рынка, изучение и использование рынка, деятельность в сфере рынка).

Следовательно, для всех экономистов, менеджеров, маркетингологов англоязычных стран термин marketing также формирует в сознании только один образ - «рыночная деятельность» без каких-либо частных (расширяющих) подробностей, что и является всеобщим для всех стран мира.

Поэтому научное определение, например в русском языке, необходимо давать не термину marketing-маркетинг, а категории по его сущностному значению - «рыночная деятельность», с учетом сущностного содержания понятий категорий рынок и собственность (все объекты обменных рыночных отношений на всех рынках являются собственностью или «вещью-собственностью», то есть «материальными объектами, которые люди присваивают добросовестно на основе права для удовлетворения своих жизненных потребностей и достижения своих жизненных целей»).

Наука, к которой можно отнести рыночную деятельность (маркетинг) предприятия может быть определена как «наука о закономерностях формирования и функционирования рынков и рыночной деятельности» с ориентировочным названием «рынкологи́я» или «рынковедение».

Можно определить, что «рыночная деятельность (маркетинг) – это исследование и использование рынка на основе права для достижения целей исследования». В зависимости от сектора экономики (предприятия, банки, госуправление, домохозяйства, некоммерческий сектор), отрасли национального хозяйства, вида объекта обмена (товара, услуги, отношений и других ценностей), этапа рыночных отношений и движения объектов обмена определяются различные производные, в том числе виды и системы рыночной деятельности (системы маркетинга) на предприятии, на основе оптимизации их функций.

С позиций науковедения (науки о науках) каждая « наука – это определенная система, имеющая свою структуру и особые функции». Наиболее характерные «составные части (элементы) каждой (состоявшейся) науки ... можно представить в соответствии с генезисом ее научного знания ... в виде пирамиды: факты (объекты науки – основание пирамиды), специфические категории, частные методы, гипотезы, принципы, постулаты, научные законы (главный, системообразующий элемент науки - соответствующий законам объективного мира), теории (вершина пирамиды научного

знания и науки в целом, описывающие закономерности бытия объектов и предмета данной науки)» [5].

Можно определить, что любая наука – это всестороннее исследование, теоретическое описание для практического использования закономерностей предмета данной науки.

Теоретическую часть каждой науки составляют все ее теории, каждая из которых изучает закономерности определенной стороны или связи предмета данной науки. Каждая теория имеет свой метод ее реализации, совокупность которых составляют основу ее методологии. Теории и методы каждой описываются научными знаниями, фундаментальной базой для которых являются общенаучные, наукообразующие и специфические научные категории, каждая из которых, согласно требованиям разработки определений общих понятий всегда должны иметь однозначное значение. Наукообразующие категории дают имя соответствующей науке, определяют совокупность объектов и предмет их исследования, позволяют классифицировать и систематизировать понятийный аппарат науки ее теории, методы, законы.

На основе принципов науковедения может быть сформирована и наука «рынкология».

Все народы мира имеют многотысячелетний и многообразный опыт рыночной деятельности с периода возникновения и развития разделения труда, рынков и обменных процессов для удовлетворения всех жизненных потребностей людей и условий и развивающегося существования, которые функционируют и осуществляются под действием фундаментального природного закона «сохранения биологических видов» на Земле.

В том числе и единого для всех людей «биологического вида человека» на основе взаимодействия и кругооборота трех взаимосвязанных систем расширенного воспроизводства – *общественного* (производство, распределение, обмен, удовлетворение), предпринимательского (непрерывного хозяйственного цикла: покупка факторов производства, производство,



распределение, обмен, потребление) и личностного, связанного с удовлетворением жизненных потребностей каждого человека.

Оптимизация рыночных функций предприятия, создание и эффективное использование системы маркетинга (рыночной деятельности) могут быть осуществлены на основе анализа внешней (макро- и микро) и внутренней среды предприятия и соответствующих рынков факторов основного и вспомогательных видов (подготовительное, энергетическое, инструментальное, ремонтное, складское, транспортное) производства и рынков реализации продукции. А также рынков всех других факторов (более 50) по видам деятельности в структуре хозяйственной деятельности предприятия, на которых должны использоваться рыночные технологии в интересах предприятия, потребителей его продукции и в целом всего общества. Следовательно, всякая хозяйственная деятельность соответствующих секторов экономики всегда фактически осуществляется в окружении всех его целевых рынков.

Таким образом, в теоретическом и практическом аспектах представляется необходимым и возможным обосновать и осуществить в производственной сфере разных отраслей переход от концепции маркетинга к научной теории функционирования предприятия в рыночном окружении.

#### Список литературы:

1. Бондаренко В.А. Апология маркетинга в кризисных условиях // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. -№4. С.3-9.
2. Моисеенко И.В., Носкова Е.В. Подходы к определению понятия емкости рынка // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. -№4. С.10-17.
3. Фролов Д.П. Эвристика и «ловушки» в теории маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. -№4. С.109-114

4. Голубков Е.П. Еще раз к вопросу о некоторых основополагающих понятиях маркетинг//Маркетинг в России и за рубежом.– 2010. -№4. С.115-126
5. Рачков П.А. Науковедение: проблемы, структура, элементы. – М.: Изд. МГУ, 1974. с. 33,44.
6. Маркетинг: Учебник для вузов / Н.Д. Эвриашвили, К.Ховард, Ю.А.Цыпкин и др.; под ред. Эвриашвили Н.Д. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 631 с.

## **ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

А.В. Толпеев

Рассмотрим основы моделирования инвестиционных процессов и связанные с этим проблемы.

Существующие проблемы развития инвестиционной деятельности отечественных экономических систем осложняются высокой степенью неопределенности результатов инвестиционной деятельности. Это обусловило потребность в совершенствовании управления инвестиционной деятельностью экономических систем, в первую очередь, на основе многовариантного моделирования рациональных управленческих решений, синтезирующих инвестиционно-привлекательные многофункциональные экономические комплексы.

Имитационная модель инвестиционного процесса – это инструмент, позволяющий субъекту – человеку, аналитику, руководителю – и объекту управления точнее достигать целевых результатов, получать более сложную, но совершенную систему, способную на детальном и комплексном уровнях адекватно реагировать на изменения условий функционирования объектов управления.

В имитационной модели за исследовательский прием берется синтез, позволяющий выявлять системные качества, присущие всей системе в це-

лом. Объединение элементов в целое позволяет проектировать, моделировать и характеризовать каждую функцию элементов в общей системе. Цикл управления состоит из учета (фиксации), планирования и контроля состояния объекта управления. После регистрации информации об объекте управления в системе планируется действие (решение), которое после применения изменяет положение (состояние) объекта управления в среде деятельности. После того как объект перейдет в новое состояние, осуществляется контроль. Задачей контроля является определение отклонения нового состояния объекта от запланированного состояния. В цикле управления между этапами учета и планирования существует цикл информационно-аналитической работы. Цикл информационно-аналитической работы имеет последовательность добывания, сбора, обработки, анализа, оценки и прогноза. В результате системного взаимодействия получается новая, более сложная, но совершенная система. С одной стороны, она позволяет получать детальные характеристики объектов управления; с другой – производить синтез детальных характеристик в новое по качеству управленческое решение, в том числе по использованию инвестиционных ресурсов.

Основным преимуществом методического подхода, основанного на построении имитационных моделей, заключается в том, что модель является системой комплексного и компонентного построения, в которой функции фактического и экспертного учета информации, анализа, планирования, контроля представляют единый, неразрывный, взаимосвязанный процесс. Следующим преимуществом системы является то, что она работает с информацией о ресурсах любого вида и назначения, автоматически моделируя динамику их преобразования по мере ввода информации. Кроме того, преимуществом системы является ее способность создавать имитацию и представление о состоянии всех и каждого участников процессов в структуре их динамических связей, гибкость в настройке и адаптации. Не менее важным достоинством системы является возможность контролировать проведение спланированных процессов, сигнализировать о возника-

ющих отклонениях, несоответствиях, несанкционированных действиях участников, помогая вырабатывать механизмы влияния и направлять процессы в нужное русло развития.

Следует заметить, что последствия принятия инвестиционных решений не всегда удается полностью выразить в виде денежных потоков. Рассмотрим в этой связи структуру инвестиционного процесса.

Структура инвестиционного процесса. Особенность построения модели инвестиционного процесса заключается в том, что она должна охватывать два подпроцесса — описание потока расходования денежных средств (инвестиционные затраты, оттоки) и описание полезного эффекта (отдача от инвестиций, притоки), который следует ожидать при осуществлении инвестиционного процесса.

Основная трудность при моделировании инвестиционного процесса заключается в описании полезного эффекта от инвестиций. Первый шаг в этом направлении заключается в разработке его структуры — определение расчетного периода, расчленение его на этапы (шаги), различающиеся своим содержанием, размерами денежных доходов и расходов, а также качественными показателями эффекта.

В том случае, когда полезный эффект можно измерить в деньгах, различают следующие условия моделирования инвестиционного процесса (условия принятия решений об инвестициях):

- определенность, если каждому ИП ставится в соответствие одна и только одна оценка денежного потока на каждом шаге расчетного периода;
- вероятностная неопределенность (риск), если каждому ИП на каждом шаге расчетного периода ставится в соответствие множество оценок, каждая из которых имеет определенную вероятность осуществления;
- интервальная неопределенность (неопределенность), если каждому ИП на каждом шаге расчетного периода ставится в соответствие множество (или числовой интервал) оценок и при этом ничего неизвестно относительно вероятности осуществления каждой.

Однако полезный эффект не всегда удается полностью выразить в деньгах, имеются важные для инвестора качественные показатели полезного эффекта качественные аналоги прибыли. В общем случае полезный эффект может характеризоваться различными видами качественной «прибыли»:  $V_1, \dots, V_m$ . Причем виды «прибыли» могут быть выражены в различных единицах измерения, поэтому их нельзя объединить в одну общую меру прибыли. Например,  $V_1$  — экономия человеко-часов,  $V_2$  — качество инвестиционного объекта и т.д.

Исследование основных проблем моделирования инвестиционной деятельности многофункциональных экономических комплексов показало, что современный этап развития, как мировой, так и российской экономики характеризуется сочетанием факторов неопределенности, в которых осуществляется инвестиционная деятельность экономических систем на макро-, мезо- и микроэкономическом уровнях. Активность факторов, оказавших отрицательное влияние на инвестиционную деятельность экономических систем, в период кризиса возрастает. При этом существует множество методологических подходов, отражающих управление инвестиционной деятельностью в кризисных условиях.

Во-первых, в качестве базового методологического инструмента управления инвестиционной деятельностью часто рассматривают теорию игр Дж. Фон Неймана и О.Моргенштерна, которые применяется как в чистых, так и в смешанных стратегиях, как на микро -, так и на макроэкономическом уровне.

Во-вторых, распространенным инструментом управления инвестиционной деятельностью экономических систем является описание процесса минимизации риска портфельного инвестирования У. Шарпом и Дж. Литнером через систематическую и специфическую составляющие, отражающее монотонное сокращение риска по мере роста числа направлений инвестиционных вложений.

В-третьих, в качестве методологического инструмента непосредственной оптимизации инвестиционной деятельности экономических систем по соотношению доходности и риска чаще всего используют портфельные теории Г. Марковица, одна из которых направлена на максимизацию доходности при ограничении риска сверху, а другая – на минимизацию риска при ограничении доходности снизу.

В-четвертых, для оптимизации инвестиционной деятельности в многофункциональных экономических комплексах используется аппарат теории массового обслуживания А.Эрланга, способствующий минимизацию суммарных издержек и оптимизации пропускной способности комплекса.

Анализ указанных подходов с позиций моделирования инвестиционной деятельности многофункциональных экономических комплексов показал следующее. При решении задач инвестирования с применением теории игр в чистых стратегиях на основе критериев Вальда, Сэвиджа, Лапласа, Гурвица, Парето сложно отразить специфику многофункциональных экономических комплексов, поскольку эти инструменты предназначены для выбора одного из направлений экономического развития, при отвержении остальных. Решение задач в смешанных стратегиях демонстрирует, что во многих ситуациях отдельные направления бизнеса становятся несовместимыми.

Таким образом, при всей значимости представленных инструментов основная проблема моделирования инвестиционной деятельности многофункциональных экономических комплексов связана с отсутствием детального описания неуравновешенности различных направлений бизнеса в условиях ограничения их состава в период кризиса.

Список литературы:

1. Абрамова С.Ю. Применение информационно-аналитических технологий структурно-динамического имитационного моделирования в управ-

лении инвестиционным процессом на региональном уровне// Экономика региона, №18, декабрь 2007

2. Калугин В. А. Многокритериальные методы принятия инвестиционных решений. Спб.: Химиздат, 2004. 211 с.

3. Калугин В.А. Критериально-экспертная оценка инвестиционных проектов // Проблемы теории и практики управления». 2006. №7. С. 84 – 92.

4. Ляндау Ю.В. Моделирование инвестиционной деятельности многофункциональных экономических комплексов..// Транспортное дело России, №2, 2009

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Т.А. Филиппова

В период экономического кризиса наиболее актуальным становится вопрос защиты здоровья и имущества граждан России, а также материальных и денежных средств различных организаций и предприятий. Это возможно путем осуществления страховых мероприятий.

Сущность любого вида страхования состоит в уменьшении и компенсации риска материальных потерь с помощью распределения риска между большим числом субъектов (физических и юридических лиц), которые подвержены определенным видам риска. Страховые компании формируют денежные ресурсы для целевого их использования при наступлении страховых случаев, приводящих к потере материальных средств.

Страхование существует в двух формах: добровольное и обязательное. Добровольное страхование в России развито слабо, что объясняется у физических и юридических лиц – надеждой что «обойдется», низким уровнем дохода, нежеланием отвлекать деньги из оборота, а также низкой информированностью о страховых продуктах и высокой стоимостью ком-

мерческих программ страхования. Поэтому в РФ, на наш взгляд, будущее страхования будет строиться в основном на обязательных его видах.

Обязательное страхование позволяет создать страховую защиту для потенциально рискованных групп населения, юридических лиц, а также значительно снизить затраты государства на возмещение ущерба пострадавшим в результате стихийных бедствий, аварий, катастроф.

В настоящее время в России существуют следующие виды обязательного страхования:

1. Медицинское страхование (ОМС), представляющее собой систему государственных гарантий в области предоставления медицинской помощи гражданам, обеспечиваемых за счет страховых взносов юридических лиц, граждан и платежей из бюджетов в порядке и размерах, установленных законодательством РФ.

2. Социальное страхование проводится: с целью защиты работающих граждан от возможного изменения материального или социального положения, в том числе по не зависящим от них обстоятельствам (получение трудового увечья или профессионального заболевания, инвалидности, болезни, травмы, беременности и родов, потери кормильца).

А также распространяется на категории граждан признанными безработными, при наступлении старости, необходимости получения медицинской помощи, санаторно-курортного лечения и наступления иных социальных страховых рисков.

3. Государственное страхование военнослужащих и госслужащих. Объектами данного вида страхования являются жизнь и здоровье военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц (граждане, призванные на военные сборы, лица рядового и начальствующего состава органов внутренних дел РФ, сотрудники учреждений и органов уголовно-исполнительной системы и сотрудники федеральных органов налоговой полиции и других государственных органов).



4. Личное страхование пассажиров от несчастных случаев распространяется на пассажиров воздушного, железнодорожного, морского, внутреннего водного и автомобильного транспорта, а также туристов и экскурсантов, совершающих международные экскурсии по линии туристическо-экскурсионных организаций, на время поездки или полета.

5. Страхование ответственности за причинение вреда при эксплуатации опасного производственного объекта (причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц и окружающей природной среде в случае аварии на опасном производственном объекте).

6. Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) (ответственность перед третьими лицами).

7. Страхование ответственности при проведении строительномонтажных работ.

8. Страхование ответственности на фондовом рынке (пользу третьих лиц).

9. Страхование профессиональной ответственности риэлтеров, нотариусов и оценщиков.

За рубежом обязательное страхование представлено наиболее широко, чем в России, так в Германии существует около 20 видов, во Франции более 100, на Украине – 42.

Перспективными направлениями расширения видов обязательного страхования в России являются:

- страхование жилых помещений и строительства,
- транспортное страхование – страхование грузов,
- страхование рисков спортивных, культурных, массовых и развлекательных мероприятий,
- расширение перечня страхования профессиональной ответственности – медицинских работников, строителей и др.,
- страхование рисков, связанных с образованием, обучение и работой,

-страхование атомных рисков, страхование ответственности товаропроизводителей, страхование сельского хозяйства.

Опыт западных стран свидетельствует, что появление новых видов обязательного страхования законодатели считают оправданным при наличии следующих моментов:

Значительная угроза для всех или большого круга лиц, с которой должен считаться каждый,

-отсутствие экономической возможности и готовности потерпевших получить достаточное обеспечение в добровольном порядке,

-отсутствие гарантий того, что виновник может возместить причиненный ущерб,

-техническая возможность введения страхования, возможности контролировать соблюдение обязательности, готовности и способности страхового рынка, экономической допустимости возложения расходов на стороны, обязанные страховать свою ответственность.

На данный момент часть из предложенных выше обязательных видов страхования находится в стадии разработок, и существует ряд очень спорных моментов на которые пока не получается найти компромиссных решений.

Так, например, обязательное страхование жилых помещений и строительства: произошедшие летом 2010 года страшные пожары доказали актуальность этого вида страхования, но Гражданский кодекс не допускает обязательности в страховании имущества граждан, также не ясны оценка жилья для страхования и перечень страховых случаев.

Страхование является социально-значимой сферой, важной для государства. Государственное влияние должно быть направлено на рационализацию уже существующих видов обязательного и добровольного страхования, разработку новых видов обязательного страхования, необходимость введения которых выявляет существующая социально-экономическая ситуация.

## ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ ЭНДАУМЕНТА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

И. А. Чередниченко

Отрицательная динамика показателей здоровья населения России 1990–2000-х годов актуализирует проблему хронического недофинансирования отечественного здравоохранения. Только в первое десятилетие XXI века недофинансирование отрасли ежегодно составляло около 30% потребности. Объем средств, предусмотренных на проект «Здоровье», составляет лишь 13% необходимых для ликвидации недофинансирования отрасли или 0,26% ВВП (в то время как недофинансирование здравоохранения составляет как минимум 2% ВВП). Для нормального развития отрасли государственные расходы на здравоохранение нужно довести до 8-10% ВВП (на сегодня этот показатель не дотягивает даже до 4%).

Как результат сложившейся в практическом здравоохранении ситуации: консервация устаревшей материально-технической базы, низкая заработная плата, структурные диспропорции, устаревшие методы управления лечебными учреждениями, что приводит к неэффективному использованию ресурсов отрасли. Преимущественное использование государством административных и недостаточное использование экономических и социально-психологических методов регулирования рынка медицинских услуг приводит к увеличению нагрузки на бюджет и снижению ответственности за здоровье граждан медицинских организаций и самих граждан. Основные виды медицинской помощи в России хоть и бесплатны, но получить их бесплатно очень трудно, а их объемы ограничены. Четко нормируемы являются такие медицинские услуги как диализ почек, операции на сердце и т.д. Наиболее нормированной является помощь для неизлечимо больных. Переложить часть финансирования здравоохранения путем увеличения объема платных медицинских услуг возможно только для 15-20%

населения, у которых ежемесячные доходы составляют не менее 15000 руб. на одного члена семьи. Поэтому покрыть финансовый дефицит на охрану здоровья за счет собственных средств населения на общенациональном уровне практически невозможно.

Однако развитие самой системы здравоохранения не может останавливаться. В таком случае медицинским учреждениям приходится изыскивать новые способы финансирования, в т.ч. в форме спонсорской помощи и грантов, т.е. благотворительности. Идея благотворительности может быть выражена в формуле «от каждого по способностям, каждому по потребностям». Благотворительность способствует развитию консолидации в обществе и является мощным рычагом, с помощью которого общество могло бы решить самые сложные социальные и хозяйственные задачи, но для этого необходимо, чтобы благотворительность основывалась не на жалости, а на признании полезности благодателя и ценности благополучателя и его способностей для общества. Благотворительность и милосердие всегда были присущи российскому народу, и были очень широко представлены в медицине. Так, открытый в 1903г. по инициативе профессора Н.Л.Левшина Раковский институт при Московском Университете был создан на пожертвования фабриканта С.Морозова. Еленинская больница для бедных женщин, страдающих онкологическими заболеваниями, была построена в Санкт-Петербурге в 1911г. на средства купцов Елисеевых.

Одним из актуальных направлений в круге вопросов, связанных с возможностями взаимодействия лечебно-профилактических учреждений и благодателей в области системной благотворительности, является эндаумент. Механизм эндаументов во всем мире решает задачи долгосрочного финансирования некоммерческих организаций и представляет собой создание фондов целевого капитала (ФЦК), использующих средства от благотворительных пожертвований в некоммерческих целях по строго целевому назначению. Федеральный закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» с 2007г.

вводит в российское законодательство механизм ФЦК. Этот Закон призван снять два главных препятствия на пути развития массовой благотворительности в российском здравоохранении: двойное налогообложение и бесконтрольность в использовании пожертвованных средств.

От обычной благотворительной организации эндаумент в здравоохранении отличается строго целевым характером деятельности (как правило, он создается для поддержки какого-либо одного конкретного лечебного учреждения) и нацеленностью на получение дохода за счет инвестирования средств. В качестве целевого взноса выступают пожертвования или специально собранные целевые взносы, которые могут дополняться собственными средствами медицинской организации. Фонд целевого капитала позволяет аккумулировать финансовые ресурсы благодателей, которые являются долгосрочным стабильным источником дохода для ЛПУ, т.к. средства ФЦК не расходуются на текущую деятельность, а инвестируются и дают организации регулярный доход.

Однако во всех регионах России потенциал эндаумента в сфере здравоохранения на сегодняшний день остается не задействованным. Процесс создания эндаументов в здравоохранении России тормозится не только из-за кризиса. Особенность российской эндаумент-индустрии в том, что фонды создаются почти исключительно для финансирования ВУЗов (основными донорами являются их разбогатевшие выпускники). У медицинских учреждений выпускников нет (хотя теоретически, конечно, возможны особые отношения медицинских центров со своими бывшими пациентами).

Реализация идеи эндаумента в здравоохранении имеет множество решений. В частном порядке нечто подобное в деятельности некоторых ЛПУ уже существует, т.к. это напрямую связано с интересами бизнеса. По оценкам «Форума доноров», ежегодно российские компании тратят на благотворительность до 11% чистой прибыли (3-4 млрд. долларов в год). Например, по инициативе Союза благотворительных организаций России осуществляется первая национальная благотворительная программа «Мил-

лиард мелочью», поддержанная Советом Федерации, Государственной Думой России, Министерством здравоохранения и социального развития. Денежные средства направляются на лечение и реабилитацию детей с онкологическими заболеваниями, на оказание адресной материальной помощи, создание хосписов для тяжело и неизлечимо больных детей, улучшение технического обеспечения детских онкологических центров. С 1.09.2006г. вступил в силу договор между СБОРОм и сотовым оператором России ОАО «Мегафон». Желаящие отправляют сообщение на номер 5035 (достаточно просто открыть окно «новое сообщение» и отправить пустой файл), а 20 рублей, снятые со счета, поступают, после вычета НДС, на счет программы «Миллиард мелочью» для лечения тяжелобольных детей. В России развивается практика меценатства и спонсирования сложных операций, однако она не носит системного характера и фактически неконтролируема. Поэтому в этой сфере достаточно силен теневой сектор. Создание фондов целевого капитала позволит легализовать и упорядочить ситуацию.

Проведенный анализ позволяет утверждать, что:

А) вопросы использования потенциала ФЦК более актуальны для современной России, чем для развитых стран, поскольку «накопленное» недофинансирование отрасли в нашей стране требует оптимизации использования ресурсов на всех уровнях медицинского обслуживания и управления здравоохранением, но ни учреждения здравоохранения, ни благотворители пока не чувствуют от них большой пользы;

Б) эндаумент может обеспечить частичную независимость ЛПУ от разовых пожертвований и иных добровольных поступлений, финансовую стабильность посредством получения гарантированного дохода и формирование долговременного источника финансирования определённого лечебно-профилактического учреждения;

В) создание фондов целевого капитала позволит повысить доступность медицинских услуг, особенно в рамках высокотехнологичной медицинской помощи для населения с низким и средним уровнем дохода, следова-

тельно, эндаумент в сфере охраны здоровья может рассматриваться как механизм реализации идеи интеграции общественных процессов.

## **К ВОПРОСУ ОПТИМИЗАЦИИ СКЛАДСКИХ ЗАПАСОВ**

И. А. Чередниченко

Управление складскими запасами в контексте целей организации решает задачи материально-технического снабжения, складирования и хранения, управления запасами ресурсов и конечной готовой продукции, производимой предприятиями. При этом проблема определения оптимальных объемов складских запасов является одной из наиболее сложных при планировании и развитии систем управления запасами, поскольку требует учета значительного количества факторов, влияющих на процесс товародвижения продукции. Детерминированные описания систем управления запасами редко бывают адекватными реальным процессам, ибо последние являются нестабильными и неопределенными, что особенно характерно для современной экономики России. Повышение степени неопределенности исходных данных и получаемых результатов и хозяйственных рисков в условиях рыночной конкуренции, обострившейся в условиях текущего экономического кризиса, не позволяет однозначно определить все детерминанты оптимизации управления запасами, что существенно затрудняет решение проблемы формирования рациональных управленческих стратегий. Качество управления в этих случаях можно повысить на основе использования моделей, учитывающих имеющиеся неопределенности, как случайные процессы, закладывая в них свойства, позволяющие фирме приспособливаться к изменяющимся условиям рынка. Следовательно, становление современной рыночной среды в нашей стране актуализирует проблему оптимизации комплексного и рационального регулирования фирмами уровня своих складских запасов в условиях неопределенности и рисков рыночного спроса на продукцию.

Отправной точкой исследования комплиментарности внешних факторов нестабильности/неопределенности рыночной среды и внутрифирменных регулирующих воздействий в системе управления запасами послужили:

а) исходные представления об объективном характере нерыночных механизмов внутрифирменной иерархии;

б) характеристики издержек взаимодействия в процессе управления запасами, которые определяются общими имплицитными нормами, характерными для каждой фирмы;

в) положение о специфическом механизме обратной связи, характерном для рыночной экономики;

г) идея о характере институциональных обменов между рыночным и иерархическим уровнями управления запасами.

Понимая эффективное управление запасами как внутреннюю дифференциацию системы, усиливающую ее приспособленность, автор предлагает разделять детерминанты управляющих параметров на две группы – внутренние и внешние. К внутренним параметрам следует относить загрузку предприятия, величину товарного запаса, соотношение долгосрочных и краткосрочных кредитов.

В качестве параметров, являющихся экзогенными (ввиду неопределенности внешней среды функционирования предприятиями), помимо неопределенности спроса, следует учитывать интенсивность сбыта, потребность в материале, цены на сырье, материалы, покупные готовые и комплектующие изделия. А также цены на энергоносители, стоимость трудовых ресурсов, затраты, связанные с арендой и содержанием складских площадей, отпускную цену изделия, затраты на продвижение товара и логистические услуги.

В связи с тем, что в программно-проектной деятельности фирмы должны соединяться процессы и отношения данного предприятия со свойствами реально-вероятностной, а не заданной субъектами управления смысло-



вой и символической среды бизнес-практик, то при решении задачи оптимизации управления складскими запасами предлагается использовать метод условной субоптимизации. На первом этапе необходимо оптимизировать внешние управляющие параметры (т.к. экзогенные детерминанты выступают в качестве доминирующего начала), на втором – внутренние, по которым вводятся ограничения комплиментарности.

Т.к. на деятельность фирмы в рыночной экономике оказывают значительное влияние нестабильность и неопределенность окружающей среды, то оптимизация управления запасами закономерно требует первоочередного внимания к вовнефирменному уровню внешней среды предприятия, включая анализ рынка поставщиков и потребителей, координацию спроса и предложения на рынке товаров и услуг, а также гармонизацию интересов участников процесса товародвижения.

Итак, целенаправленность стратегически сориентированных мер интегрированного эффективного комплекса моделей и методов, предназначенных для оптимизации запасов конечной продукции, полуфабрикатов, сырья, природных и трудовых ресурсов, денежных средств по мере возникновения потребности в них, предназначенных для удовлетворения спроса на эти ресурсы, с учетом внешней среды фирмы, должна подчиняться экзогенным по отношению к модели потребностям рынка.

Институты рыночной экономики требуют в управлении запасами динамичной выверки состояния рыночной конъюнктуры, выработки субсидиарной стратегии фирмы во внешней среде, реализующей прогрессивные, но качественно экзогенные траектории хозяйственной деятельности.

Поэтому оптимизация управления запасами должна начинаться с анализа рынка поставщиков и потребителей; выработки общей концепции распределения, размещения запасов на полигоне обслуживания; выбора вида транспорта и транспортных средств, организации производственного, транспортного и коммерческого процесса, рационального направления материальных потоков, пунктов поставки сырья, материалов и полуфабрика-

тов, выбора транзитной или складской схемы доставки товаров с учетом четкой постановки общей стратегии предприятия на рынке, целей и определения критериев эффективности хозяйствования в целом. Поэтому учет экзогенных составляющих оптимизации управления запасами требует: 1) постоянного мониторинга эффективности операций, непосредственно связанных с переработкой и оформлением грузов и координацией со службами закупок и продаж, расчета оптимального количества складов и места их расположения; 2) систематического учета реализации товаров и правильной оценки ее перспективы; 3) разработки тщательно взвешенного и обоснованного предложения, которое способствовало бы достижению наибольшей эффективности работы фирмы, повышению ее рыночной доли и получению преимуществ перед конкурентами в контексте возможности темпоральных разрывов в практике хозяйствования как циклического, так и нециклического типа.

Концепция комплементарности элементов управления запасами предусматривает достройку рыночных практик действующими для выполнения аналогичных функций управленческими практиками, характерными для иерархической модели фирмы, имеющими дополнительный характер, в результате чего осуществляется поиск и складывание нового баланса вовнефирменных доминант и комплементарных внутрифирменных механизмов управления запасами. Управление запасами в рамках внутрифирменной иерархически структурированной модели функционально связано с сознательным, целенаправленным воздействием на товародвижение сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, топлива, инструментов и других материальных ресурсов, поступивших предприятию-потребителю, но ещё не переданных на рабочие места. Внутрифирменное управление запасами предполагает последовательное выполнение традиционных функций управления – планирования, организации и контроля – адаптированных к специфике товаропроводящих процессов. Оно позволяет учитывать и оперативно изменять характе-

ристики входных и выходных потоков разной природы в краткосрочном периоде, что необходимо для повышения качества управления запасами. Этот процесс включает в себя как конструирование и модернизацию соответствующих форм управления, так и определение пропорций и взаимосвязей между ними. Соразмерность комплиментарных достроек внутренних факторов должна обосновываться предпринимаемыми в рамках рыночной стратегии организационно-экономическими действиями. При этом сохраняется доминирующая роль рыночных подходов, действие которых все в большей мере поддерживается комплементарными формами, характерными для внутрифирменного взаимодействия. Эндогенные факторы должны способствовать достижению поставленной стратегической цели с лучшими экономическими, организационными и социальными результатами. Между доминантными внешними и комплиментарными внутренними мероприятиями и действиями необходимо поддержание процессуальной структурной и логической взаимосвязи, придающей системе управления запасами заверченный вид.

Эндогенные элементы управления запасами, обособляющие данную фирму из всего множества предприятий, имеют характер стандартных методик и нормативов, относительно неизменное функциональное содержание, заданное субъектами управления, и определяемое потребностями выживания и развития организации при наличных материально-технологических условиях. Поэтому мы полагаем, что комплементарно достраивая исследуемую модель управления запасами, менеджмент предприятия не должен ограничиваться применением традиционных методов (опытно-статистического, коэффициентного или метода прямого счета) и нормативов (норматив производственных запасов, норматив незавершенного производства, норматив готовой продукции, норматив будущих периодов). Реалии управления запасами задают необходимость в систематической выверке производственных и распределительных материальных операций не только по бухгалтерским документам и стандартных методик

обеспечения сохранности и эффективного приобретения и использования запасов. Ибо разноскоростной режим количественных изменений всего комплекса составляющих новое качество управления запасами не может быть сведен только к заданной методике, поэтому ряд переменных, из которых выводится комплексная модель управления запасами, нужно поставить в динамическую перспективу. Эти переменные следует анализировать и как изменение уровней структурной организации хозяйствующих субъектов в субстанциальном измерении, и как смену формы и темпов бизнес-движения в качестве длящегося процесса. Возможность своевременно реагировать на изменения, проходящие как во внутренней, так и во внешней среде, оставляет выбор варианта адаптивных действий за производителем, а на его выбор оказывают влияние финансовые возможности и прогноз дальнейшего развития рынка. Создание оптимальной величины запасов в современных условиях дает возможность не только адаптировать конкретное предприятие к нарастающему потоку перемен, но и обеспечить применение инновационных технологий по освоению и присвоению качественных сдвигов как их результата в различных сегментах хозяйственного поля, таких, как учет, анализ хозяйственной деятельности, логистика, стратегический и тактический менеджмент. Необходимость систематического обновления эндогенных управляющих параметров предполагает включение в мероприятия и действия различных нововведений организационно-экономического характера, обеспечивающих достижение целей управления производством, позволяющих интенсифицировать использование необходимых ресурсов и максимизировать интенсивность потока прибыли в новых сложившихся условиях.

Таким образом: 1) реализация системного подхода в решении задач управления запасами предполагает комплиментарное достраивание внешних и внутренних факторов в системе управления запасами и дает возможность дополнительно усилить согласованность потоковых процессов, способствует оптимально-рационалистической обработке информации, устра-

няя отрицательное влияние других факторов на основе экономического компромисса и обеспечивая эффективность работы предприятий; 2) комплементарность экзогенных и эндогенных детерминант оптимизации складских запасов предприятий позволяет сократить логистические издержки на предприятиях за счет повышения прогнозируемости состояния запасов, снижения объема излишних запасов, повышения качества принимаемых решений в области управления запасами материально-технических ресурсов.

## **АНТИСИСТЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ДИСКРЕДИТАЦИИ ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

И. А. Чередниченко

На трансформационном этапе развития российской экономики в системе стимулирования труда и повышения благосостояния трудящихся ведущее место занимает заработная плата, т.к. она составляет три четверти дохода подавляющего большинства нашего населения. С помощью зарплаты осуществляется контроль за мерой труда и потребления, поэтому своевременность оплаты труда может служить полезным индикатором на микроэкономическом уровне для обеспечения эффективного управления предприятием в отдельном секторе и экономике в целом. В связи с этим грамотная и своевременная оплата труда важна, как для исчисления итогов труда, так и для хорошего социального и психологического климата в среде работников, что существенно для процесса производства. При этом высокий уровень рисков вынуждает российских предпринимателей использовать все существующие варианты достижения конкурентных преимуществ. Регулирование издержек достигается, в том числе, и путем снижения размеров реальной зарплаты и в особенности ее задержки и/или невыплаты. Сегодня большая часть российских компаний выплачивает заработ-

ную плату своим сотрудникам без задержек, однако в 10% российских организаций заработную плату сотрудники получают с опозданием.

Первые признаки феномена задержек выплаты заработной платы появились в России во втором квартале 1991г. как следствие развала промышленности после распада Советского Союза. Проблема еще более усугубилась с лета 1992г. после введения политики так называемой «шоковой терапии» и последовавшего за этим как неизбежное следствие ужесточения денежной политики, лишившего экономику ликвидных средств. Объявленная обвальная либерализация цен повлекла за собой значительное повышение цен на сырье, энергоресурсы и транспорт, необходимые предприятиям, еще более ухудшив их финансовое положение, уже страдающего от падения спроса. В результате подобной политики все большее количество предприятий начали не отдавать долги своим поставщикам и банкам, и не выплачивать налоги в госбюджет. Все это способствовало накоплению долгов предприятий предприятиям и предприятий государству, и, в результате, привело к невыплатам работникам заработной платы. Несвоевременность оплаты труда стала выгодна многим руководителям предприятий и коммерческих структур, ведь с ее помощью можно было уходить от уплаты некоторых налогов. Постсоветское российское руководство в 1992-1993 гг. стало главным неплательщиком зарплаты. Однако приватизация, предоставление хозяйственной самостоятельности государственным предприятиям кардинально изменили ситуацию. Государство как источник платежей, задержек зарплаты постепенно ушло в тень.

Последнее десятилетие XX века стало десятилетием массовых задержек выплат заработной платы в России: задержки зарплаты измерялись неделями, месяцами и даже годами. Наибольшие задержки выплат были зарегистрированы в горнодобывающей отрасли – 3,8 месяца против 0,7 месяца в пищевой промышленности и 0,8 месяца в нефтеперерабатывающей и транспортной отраслях. В бюджетных сферах, таких как образование и культура, задержка была зафиксирована на промежуточной позиции: в

среднем на 1,4 месяца. Определяющим фактором сроков выплат оказывались близость промышленных отраслей к ликвидным средствам и близость по отношению к Москве.

С 1992г. поток невыплаченных зарплат постоянно рос, и в 1996г. достиг 44 млрд. руб. Рост объемов невыплаченной заработной платы достиг своего пика в 1998г. – 84 млрд. руб. Наибольшую часть заработной платы в 1998г. задолжали предприятия частные и полугосударственные – 80% общего объема долга; местные и региональные органы администрации – 15%; федеральный бюджет – 5%. С сентября 1998г. вследствие усилий, предпринимаемых правительством и предприятиями для ускорения выплаты части задержанной заработной платы трудящимся, наметились некоторые положительные сдвиги. В начале 1999 года объем невыплаченной заработной платы составил уже 77 млрд. руб. Но даже дезинфляционная финансовая стабилизация начала 2000-х гг. была достигнута в значительной мере благодаря превращению задержек зарплаты в систему (ничто так не сбивает спрос населения, как отсутствие зарплаты).

Новый виток напряженности в несвоевременности оплаты труда наступил в 2008г. (в связи с начавшимся финансово-экономическим кризисом), когда регулярные задержки заработной платы сотрудникам вновь стали обычным делом. Суммарная задолженность по заработной плате с 1 января по 1 февраля 2008г. выросла на 11%. Рост долга по зарплате отмечался в августе – на 14%, в сентябре – на 2,1%, в октябре – на 33%. За ноябрь 2008г. суммарная задолженность по заработной плате выросла почти вдвое (до 7,765 млрд. руб.). Всего за первый год кризиса просроченная задолженность по зарплате возросла на 30%.

Фирмы, в декабре 2008г. погасившие долги по заработной плате, чтобы закрыть год, вновь перестали платить работникам за труд вовремя уже в феврале 2009г.

На 1 февраля 2009г. суммарная задолженность по заработной плате (по сведениям организаций, не относящимся к субъектам малого предприни-

мательства) составила 6,965 млрд. руб. и увеличилась по сравнению с 1 января 2009г. на 2,291 млрд. руб. (т.е. на 49%), тогда как в декабре 2008 года задолженность снизилась на 39,8%.

Самый большой вклад в общую задолженность внесла просроченная задолженность заработной платы, связанная с отсутствием у организаций собственных средств: на 1 февраля 2009г. она составила 6,587 млрд. руб., или 94,6% общей суммы просроченной задолженности. По сравнению с 1 января 2009г. она увеличилась на 2,174 млрд. руб. (на 49,3%). Задолженность зарплаты из-за несвоевременного получения денежных средств из бюджетов всех уровней составила в феврале 2009г. 378 млн. руб. и увеличилась по сравнению с 1 января 2009г. на 117 млн. рублей (на 44,8%). В том числе задолженность из федерального бюджета составила 122 млн. руб. (рост на 40,4%), бюджетов субъектов РФ – 79 млн. руб. (снижение на 5,1%), местных бюджетов – 177 млн. руб. (рост на 94,5%).

По данным Росстата, в 2009г. задержка оплаты труда в 6,478 млрд. руб. (без учета субъектов малого предпринимательства) касалась 0,4 миллионов россиян – около 2% работников по основным видам экономической деятельности. В общем объеме просроченной задолженности по зарплате 50% приходится на обрабатывающие производства, также деньги вовремя не получали работники в сфере строительства, транспорта и сельского хозяйства.

В конце 2009г. кривую роста задолженности удалось довести до уровня сентября 2008г. Сокращение долгов по оплате труда было достигнуто в основном благодаря административному давлению власти на работодателей с требованием своевременной выплаты работникам причитающихся им денег. К «выбиванию долгов» были подключены органы прокуратуры. Так за 2009г. в одном только Сибирском федеральном округе прокурорские работники внесли более 11000 представлений по поводу задержек зарплаты работодателями и почти 6000 управленцев за это правонарушение были привлечены к административной ответственности. Все настойчивей стали



звучать призывы высших российских чиновников внести в уголовное законодательство поправки, ужесточающие наказание за невыплату жалования.

Правда, следствием сокращения задолженности стало увеличение расходов работодателей. Эту проблему они решили, ускорив процесс увольнения работников. Общее число работников, высвобожденных с сентября 2008 по январь 2010г., составило 1,76 млн. человек. По состоянию на 15 февраля 2010г. на биржах труда было зарегистрировано более 2 млн. 232 тыс. россиян. Сокращения персонала прошли более чем в 70000 организаций по всей стране. Рост безработицы был отмечен в 73 регионах – в первой пятёрке оказались Сахалинская и Астраханская области, республики Адыгея, Саха (Якутия) и Калмыкия.

К сожалению, задержки выплаты зарплаты работникам не столь уж редки и в 2010г., хотя на 1 января 2010г. общая задолженность по заработной плате оказалась в семь раз меньше задолженности 2004г. Действительно, в 2010г. наши соотечественники жаловались на задержку зарплаты все реже и реже: если в апреле 2009г. задержка зарплаты на частных предприятиях была равна 23%, а на государственных – 14%, то спустя год эти показатели стали равны 9% и 6% соответственно. Если к началу 2009г. общий долг составлял около 4,7 млрд. руб., то год спустя эта сумма снизилась на 23,7% (до 3,56 млрд. руб.). Однако уже через месяц, уменьшившаяся было задолженность по зарплате, вновь стремится к показателям 2009г. По состоянию на начало февраля 2010г. хозяева российских предприятий задержали своим сотрудникам зарплату на общую сумму, превышающую 4 млрд. 100 млн. руб. С 1 января по 1 февраля 2010г. долги по заработной плате выросли в 57 регионах России. 40% неуплаты приходится на шесть субъектов федерации: Республику Алтай, Пермский и Хабаровский края, Калининградскую, Кировскую и Новосибирскую области. Пальма первенства принадлежит вятским работодателям – в Кировской области работникам «забыли» заплатить около 309 млн. руб.

По состоянию на 1 июля 2010г. просроченная задолженность по зарплате по сравнению с 2009г.: снизилась в 49 субъектах РФ; выросла в 28; отсутствовала в 6 субъектах РФ. В конце первого полугодия 2010г. 10% россиян не получали зарплату вовремя. Стоит отметить, бюджетные организации более пунктуальны с выплатами. Лишь 9% сотрудников, работающих в бюджетной сфере, жалуются на задержку зарплат, в то время как среди работников частных предприятий таких 14%. Кроме того, жертвами просрочек чаще становятся работники производственной сферы (16%). Правда, нельзя не заметить улучшений: летом 2009г. на задержку зарплат жаловались 27% работающих на производственных предприятиях. 9% россиян еще не выплатили зарплату за февраль 2010г., 3% не видели денег с января текущего года, по 1% жалуются на задержку зарплаты еще с ноября и декабря 2009г.

Иногда на одном и том же предприятии трудящиеся испытывают дискриминацию. На некоторых предприятиях только часть работников, которых руководство считает эффективными, получает зарплату полностью и вовремя. Остальным же, как малоэффективным, зарплата выплачивается с многомесячными задержками. Администрации предприятий имеет тенденцию вваливать на плечи уязвимых и низкооплачиваемых работников, особенно женщин, расходы по корректировке заработной платы. Для женщин, работающих в основном за низкую зарплату в малооплачиваемых сферах, особенно ощутимо по сравнению с мужчинами явление невыплаты заработной платы.

При этом предприятия, не выплачивающие вовремя заработную плату, не обязательно, относятся к числу экономически нерентабельных. Хотя нехватка ликвидных средств кажется основным объяснением задержек выплат заработной платы в условиях текущего финансового кризиса, на самом деле у этого явления есть и другие, более неблагоприятные причины, например:

- банки, открывающие у себя счета предприятий по заработной плате, часто задерживают часть средств для размещения их на финансовом рынке, в связи с чем, поток задержанной заработной платы имеет тенденцию к росту по мере повышения доходности ценных бумаг, возможна связь между невыплатой заработной платы, и утечкой капиталов за границу;
- предприятия не выплачивают зарплату, чтобы вынудить своих сотрудников увольняться по собственному желанию, и таким образом избежать выплаты выходных пособий по увольнению, предусмотренных трудовым кодексом;
- использование не по назначению фондов заработной платы некоторыми руководителями предприятий для размещения их на финансовом рынке;
- использование некоторыми местными органами власти, фондов, выделенных федеральным бюджетом для выплаты зарплаты, для предоставления субвенций на счета частных предприятий, с которыми они связаны.

Это означает, что экономически жизнеспособные предприятия не в состоянии соблюдать сроки выплат заработной платы в силу их вовлеченности в общий кризис, затронувший всю систему выплат.

Проведенный анализ позволяет сформулировать следующие выводы:

- массовые задержки выплат заработной платы являют собой пример «нестандартных» механизмов российского рынка труда (зрелым рыночным экономикам это явление почти незнакомо);
- за анализируемый период несвоевременность выплат заработной платы оформилась в структурный феномен, а задержки оплаты труда в РФ фактически приобрели статус социальной нормы;
- данные макроэкономической статистики позволяют утверждать, что этот элемент носит не случайный, а закономерный характер, превратившись в одно из ключевых звеньев механизма первоначального накопления капитала, т.к. задержки заработной платы – это один из самых простых способов снижения издержек производства и повышения его эффективности;

- целевая «отстраненность» власти от проблем несвоевременности выплат трудящимся, превратившихся в деструктивный феномен нашей «культуры» хозяйствования, не позволяет привести в движение хозяйственные ресурсы в интересах страны и демонстрирует общий антисистемный характер современной экономической жизни;
- практики превращения задержек зарплаты в систему есть показатель экономического, институционального и законодательного разлада всей системы финансовых операций в стране;
- в значительной мере возвратно-поступательное обострение проблем несвоевременной оплаты труда обусловлено внутренними трудностями нашей страны, связанными с искусственным внедрением квазирынка;
- в основе названных явлений лежит спровоцированные антисистемой абсолютно коммерциализированной экономики либерализма процессы дискредитация труда, подмена его доходно-безнравственной псевдоэкономической деятельностью.

## **ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ – ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РОССИИ**

О.Н. Шиповская

Сегодня в истории развития возобновляемых источников энергии в России – новая точка отсчета: утверждена Государственная политика в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии (здесь и далее ВИЭ) на период до 2020 года. Приняты правила классификации ВИЭ, ведется подготовка важных законодательных инициатив различного уровня компетенций и ряда распоряжений, позволяющих обеспечить максимальную эффективность мероприятий по продвижению ВИЭ, проводится множество конференций, посвященных проблемам их использования. Но несмотря на произошедшие в последнее время позитивные изменения в об-

ласти энергетического законодательства и наличие, казалось бы, вполне разумных способов реализации концепции устойчивого развития возобновляемой энергетики в России, к сожалению, они себя пока оправдывают не в полной мере.

Изучение законодательных и экономических механизмов поддержки рыночных отношений в сфере ВИЭ в России и за рубежом дает основание полагать, что использование Россией иностранного опыта в деле развития возобновляемой энергетики «в чистом виде» не представляется возможным. России необходимо разрабатывать свои «рецепты» развития возобновляемых источников энергии. Причем, начать следует с главного – с разработки стратегии продвижения ВИЭ, включающей системные меры по комплексному решению проблем, существующих в данной области. И начать следует, прежде всего, с взращивания поколения, более бережного относящегося к энергоресурсам.

«Энергетическое» воспитание (вернее, его отсутствие) – это тот «камень преткновения», который наиболее остро противостоит развитию ВИЭ в России. Ментальный ракурс россиян направлен на сиюминутное извлечение прибыли, сопровождающееся, как правило, чрезмерным и необоснованным расходом природных ресурсов. Отсутствие осознания проблемы исчерпаемости энергетических ресурсов – та проблема, с которой необходимо бороться, начиная с самых ранних лет жизни, а именно, со школьной скамьи. Именно здесь ребенок, будущий сознательный гражданин своей страны, охотно и с интересом впитывает новые знания о рациональном использовании ресурсов, загрязнении планеты и т.д. И именно на этом этапе, заложив необходимые нравственные и культурные ценности в области использования природных и энергетических ресурсов, необходимо заложить основы экологического и энергетического воспитания нашего будущего поколения.

Продолжение энергетического образования и получение в итоге высококвалифицированных специалистов в области возобновляемой энерге-

тики – конечная цель, достижение которой является насущной потребностью уже сегодня. Подтверждением тому отчасти является стартовавший осенью этого года проект компании ОАО «РусГидро» «Энергия образования», разработанный в рамках Программы работы по комплексной профессиональной ориентации молодежи на 2010 год и Программы опережающего развития кадрового потенциала ОАО «РусГидро» - «От Новой школы к рабочему месту». Руководствуясь таким подходом, можно получить эффект в виде:

- роста уровня подготовки абитуриентов к обучению в вузе и, как следствие, возможности энергоэкологического и в целом инновационного профессионального обучения, связанного с реальным производством и исследованиями в области экологии и энергетики, что, в конечном счете, влечет за собой повышение качества образования;
- усиления интеграции вузов, общеобразовательных школ и реального сектора экономики путем установления межличностных связей среди ученых и преподавателей, аспирантов, студентов и школьников на основе общих профессиональных и жизненных ориентаций, стимулирующих познавательную, исследовательскую и научно-производственную деятельность в энергетической сфере;
- возрастания взаимного влияния системы высшего профессионального образования и производственной сферы, в рамках которого должны осуществляться целевые инновационные программы – экологические, энергетические и информационные, составляющие единый энергетический вектор.

Все, вместе взятое, гарантированно приведет к ускорению темпов развития возобновляемой энергетики в России.

## Литература

1. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2009 : Энергетика и устойчивое развитие / Под общей редакцией С.Н. Бобылева. – М. : ООО «Дизайн-проект «Самолет», 2010. – 180 с.
2. Программа опережающего развития кадрового потенциала ОАО «РусГидро» - «От Новой школы к рабочему месту».
3. Программа работы по комплексной профессиональной ориентации молодежи на 2010 год ОАО «РусГидро».

### **ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

В.А. Экова

Проблемы устойчивого социально-экономического развития регионов России, поиска средств и способов эффективного использования их природно-ресурсного и социально-экономического потенциала актуализируют необходимость решения большого круга задач эффективного управления пространственным развитием хозяйственных систем разного административного уровня управления (субъектов РФ, муниципальных районов, городских округов).

В современных условиях исследователи в области региональной экономики в вопросах оценки социально-экономического развития регионов используют достаточно большой арсенал научных методов, важнейшими из которых являются системный анализ, метод систематизации, балансовый метод, картографический метод, метод экономико-географического исследования, метод экономико-математического моделирования, методы многомерного статистического анализа, включающие факторный анализ или кластер-анализ [1].

Критический анализ литературных источников по исследуемой проблеме, позволяет все же судить о немногочисленности указанных подходов. Главным образом, исследователи в области региональной экономики рассматривают два аспекта: состав показателей и структура системы показателей. Что касается состава показателей, то существующих подходов к оценке социально-экономического развития регионов достаточно большое количество, но, по сути, все существующие отличия в социально-экономическом развитии отдельных регионов не позволят получить сопоставимые результаты расчетов при использовании макроэкономических показателей, поскольку в рассматриваемом вопросе важную роль играет пространственный аспект.

Вопросам устойчивости регионального развития посвящены работы М. Гузева, В. Данилова-Данильяна, О. Ломовцевой, А. Дружинина, В. Игнатова, Е. Иншаковой и др.

Особый интерес представляют исследования В. Трубиной, определившие такое понятие как «устойчивость регионального экономического пространства», а также методы пространственно-экономического анализа (NES-анализ, PAF-анализ, SWOT-анализ) [3].

М. Россинская, исследуя методологию обеспечения устойчивости развития территорий, определяет устойчивость экономики как «устойчивость совокупности экономических, демографических, социальных, национальных, политических параметров территории» [2].

Обобщая имеющиеся результаты в области исследования устойчивости развития региональных хозяйственных систем, представим следующие параметры оценки устойчивости социально-экономического развития регионов.

1. Финансовая устойчивость социально-экономического развития региона, выражаемая через такие параметры как валовой региональный продукт, расходы и доходы консолидированных бюджетов, сальдированный финансовый результат.



2. Рыночная устойчивость социально-экономического развития региона, как совокупность следующих параметров оценки: оборот розничной и оптовой торговли, сумма прибыли и убытка организаций, удельный вес убыточных организаций, индекс потребительских цен.

3. Устойчивость социальной инфраструктуры (расходы на реализацию мер социальной поддержки отдельных категорий населения, ввод в действие социально значимых учреждений).

4. Устойчивость регионального рынка труда как совокупность следующих показателей: уровень регистрируемой безработицы, численность экономически активного населения, среднее время поиска работы безработным.

5. Устойчивость демографического развития можно выразить через численность населения в трудоспособном возрасте, коэффициент рождаемости, коэффициент смертности, коэффициент младенческой смертности.

6. Устойчивость научно-инновационного потенциала характеризуется числом организаций, выполняющих исследования и разработки, численность персонала, занятого исследованиями разработками, внутренние затраты на исследования и разработки, число используемых передовых производственных технологий, затраты на технологические инновации.

Выявленные критерии могут быть использованы для оценки устойчивости развития того или иного региона с применением представленного ниже подхода.

Предположим, что устойчивость социально-экономического развития того или иного региона характеризует степень соответствия определенной хозяйственной системы используемым критериям распределения своих имеющихся ресурсов для совершенствования своего финансового, научно-технического, демографического, социального развития. При этом важно отметить, что указанную степень соответствия можно анализировать как абсолютную, так и относительную, то есть относительно развития других хозяйственных систем, используя понятие «идеальной» модели [4].

«Идеальная модель» устойчивого социально-экономического развития региона - это несуществующая, создаваемая отбором наилучших значений параметров устойчивого социально-экономического развития хозяйственности системы.

Уровень и динамику относительной устойчивости социально-экономического развития региона можно определить, используя коэффициент относительной устойчивости, методика расчета которого включает следующие этапы:

- отбор нескольких наиболее приоритетных с точки-зрения социально-экономического развития регионов;

- выявление значимости параметров устойчивого социально-экономического развития для оценки, с использованием определенной шкалы ( $a_{ij}$ ). При этом сумма балльных оценок значимостей всех свойств должна быть равна верхнему значению шкалы;

- количественное измерение, или балльная оценка, каждого параметра устойчивого социально-экономического развития ( $v_{ij}$ ), формирование «идеальной модели устойчивого социально-экономического развития региона» ( $B_i$ ).

- расчет для каждого свойства устойчивого социально-экономического развития хозяйственности системы следующего параметрического показателя:

$$P_{ij} = \begin{cases} a_i \frac{v_{ij}}{B_i}, & (\text{если } v_{ij} < B_i) \\ a_i \frac{B_i}{v_{ij}}, & (\text{если } v_{ij} > B_i) \end{cases} \quad (1)$$

- расчет для каждого анализируемого региона коэффициента относительной устойчивости социально-экономического развития:

$$K_{yi} \quad K_{ki} = \sum_{i=1}^n P_{ij} \quad \text{для } i = 1, N \quad (2)$$

Расчет конкурентоспособности на основе построения «идеальной» модели ранее использовалось в отечественной литературе [4]. Но попытки

применения ее к оценке устойчивости социально-экономического развития не предпринимались.

Основное достоинство применения рассмотренного подхода к оценке устойчивого социально-экономического развития региональных хозяйственных систем на основе построения идеальной модели относительной устойчивости развития. Указанный подход позволяет определить основные приоритетные области для дальнейшего формирования устойчивого социально-экономического развития.

Список литературы:

1. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 239 с.

2. Россинская М.В. Методология обеспечения устойчивого развития территории в рамках эколого-экономической безопасности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Ростов –на-Дону, 2006.

3. Трубина В.С. Обеспечение устойчивого пространственного развития регионального хозяйства. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Волгоград, 2009.

4. Ушамирский Э.Я., Кобзева В.А. Маркетинг: учеб. пособие / ВолгГТУ.– Волгоград, 2006.– 139 с.