



ISSN 2308-8958

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Выпуск 09 • 2013

В девятом выпуске сборника представлены результаты научных исследований студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых высших учебных заведений России, выполненные по современным проблемам экономического и социального развития. Авторами рассмотрены актуальные проблемы промышленного комплекса и сферы услуг, инструменты и методы управления инновационной и инвестиционной деятельностью, логистическими системами, финансами, подходы к повышению эффективности региональной экономики и др.

Представленные материалы представляют интерес для студентов, магистрантов, аспирантов и научных руководителей, а также широкому кругу читателей, интересующихся проблемами современной экономики и социальной сферы.



**СИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АЭРОКОСМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени академика М. Ф. Решетнева**

Министерство образования и науки Российской Федерации
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

*Межвузовский сборник научных трудов,
посвященный светлой памяти профессора
Германа Семёновича МИХАЛЁВА*

Выпуск 9

Красноярск 2013

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Выпуск 09 • 2013

Главный редактор

доктор экономических наук, профессор
Ю. В. Ерыгин

Заместитель главного редактора

кандидат экономических наук,
доцент А. В. Цветцых

Редакционная коллегия

доктор экономических наук,
профессор Е. В. Белякова
доктор экономических наук,
профессор Н. Т. Аврамчикова
доктор экономических наук,
профессор В. И. Лячин
кандидат технических наук,
доцент В. А. Курешов
кандидат экономических наук,
доцент Н. В. Широченко
кандидат экономических наук,
доцент А. А. Бойко
кандидат экономических наук,
доцент Ю. В. Данильченко
кандидат экономических наук,
доцент Ю. А. Анищенко

Редакционный совет

доктор экономических наук,
профессор Г. П. Беляков
доктор экономических наук,
профессор А. Н. Фалалеев
доктор экономических наук,
профессор Л. В. Ерыгина
доктор экономических наук,
профессор О. Е. Подвербных
доктор экономических наук,
профессор И. Г. Сангадиева
кандидат технических наук,
профессор В. А. Колмыков

К сведению читателей

«Современные проблемы экономического и социального развития» – межвузовский сборник научных трудов в области логистики и управления цепями поставок, финансов и аудита, теории и практики управления инновациями и инвестиционной деятельностью, региональной экономики и управления.

В сборнике представлены результаты научных исследований студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева и других российских вузов.

Электронная версия межвузовского сборника научных трудов представлена на сайте СибГАУ (в разделе «Наука и инновации») <http://www.sibsau.ru>

Адрес редакции

Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М. Ф. Решетнева, 660014, г. Красноярск, просп. им. газ «Красноярский рабочий», 31, каб. Н-701. Тел. (391) 291-92-91

© Сибирский государственный
аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, 2013

В статьях сохранен авторский стиль изложения. Оригинал-макет и верстка Л. В. Звонаревой.

Подписано в печать 30.09.2013. Формат 70×108/8. Бумага офсетная. Печать плоская.

Усл. печ. л. 25,8. Уч.-изд. л. 31,1. Тираж 100 экз. Заказ 87/189. С 165/13.

Редакционно-издательский отдел Сиб. гос. аэрокосмич. ун-та. 660014, г. Красноярск, просп. им. газ. «Красноярский рабочий», 31

Отпечатано в типографии ИП Буймова М. В. 660028, г. Красноярск, ул. Л. Кецховели, 75а-223.

Уважаемые студенты, магистранты и аспиранты!

Наука есть ясное познание истины, просвещение разума, непорочное увеселение в жизни, похвала юности, старости подпора, устроительница городов, полков крепость, утеха в несчастье, в счастье украшение, везде верный и безотлучный спутник.

Михаил Ломоносов

Усложнение структуры экономических и социокультурных процессов, интеграция России в мировое научное и образовательное пространство выдвигают целый ряд кардинально новых задач перед студенческой средой и молодыми учеными. Одной из таких задач является умение нестандартно мыслить и в любой, самой непредсказуемой ситуации, принимать взвешенные, самостоятельные решения, видеть перспективу выполняемой работы, проявлять инициативу и самостоятельность. Приобретение подобных навыков и умений в стенах вуза может быть обеспечено путем активных методов обучения, которые заключаются в вовлечении студентов в творческую работу, осуществлении научных исследований при непосредственном руководстве высококвалифицированного профессорско-преподавательского состава. В этой связи ежегодный сборник научных трудов «Современные проблемы экономического и социального развития» является эффективным инструментом реализации творческой энергии студенчества в содружестве с преподавателями при активной и заинтересованной поддержке с их стороны.

Девятый выпуск ежегодного научного издания «Современные проблемы экономического и социального развития» составляют материалы научно-исследовательских работ студентов, бакалавров, магистрантов и аспирантов экономических специальностей Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева и других российских вузов.

Опубликованные в научном издании материалы авторов, представляющих различные российские университеты, а следовательно, и разные научные школы, позволяют устанавливать организационные связи как между талантливыми представителями молодежной науки, так и их непосредственными руководителями, курирующими основные научные направления этих вузов. Все это способствует развитию российской науки и образования в целом, что отвечает современным реалиям формирования инновационно ориентированного общества и экономики, базирующейся на знаниях.

На страницах научного издания рассматриваются актуальные проблемы управления предприятиями, отраслями, комплексами промышленности (сферы услуг), инновационной и инвестиционной деятельности, финансов и аудита, региональной экономики и управления, проблемы функционирования логистических систем.

Представленные материалы будут полезны студентам, магистрантам и аспирантам, их научным руководителям, а также широкому кругу читателей, которых интересуют проблемы современной экономики и социального развития.

Редколлегия

Организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами

УДК 65.012.25

М. В. Баранова, Е. С. Башурова
Научный руководитель – Е. В. Еременко
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА КРИТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ В ПРОЕКТНОМ УПРАВЛЕНИИ (на примере проекта разработки специального программного обеспечения для видеонаблюдения)

Статья посвящена раскрытию особенностей использования метода управления проектами – метода критических цепей (МКЦ). На примере проекта разработки программного МКЦ сравнивается с традиционным подходом к управлению проектами.

Проектной деятельности уже не одна тысяча лет. Результатами древнейших из них являются всем известные чудеса света. С течением времени проектное управление стало использоваться и в других областях жизни людей: программной разработке, социальном проектировании, изготовлении техники и продуктов. Но только со второй половины XX в. Стала очевидна важность грамотного управления проектом при ограничениях ресурсов и времени.

В случае традиционного подхода к управлению проектами, проблемы, связанные с законом Мерфи («Если какая-нибудь неприятность может произойти, – она случается»), законом Паркинсона (Работа будет продолжаться все время, которое для нее заложено) и многозадачной работой сотрудников (например, в нескольких проектах), решают закладыванием более длительного срока на каждую задачу, что, как правило, не дает необходимого эффекта, с каждым разом времени на выполнение задачи требуется все больше. Возникает проблема затягивания сроков проекта, авра-

лов из-за давления сроков выполнения задачи на работников. Решением проблемы распределения времени является метод критической цепи проекта (МКЦ), впервые описанный в книге «Критическая цепь» Элияху Голдратом в 1997 г.

Критическая цепь – это последовательность задач, от длительности которых зависит общая длительность всего проекта [1]. В отличие от критического пути, где установлены рамки времени для каждой задачи и они идут строго по расписанию, в критической цепи длительность задачи может меняться в обе стороны и в результате одни заканчиваются раньше, другие – позже, образуя подобие цепи (см. рисунок).

Основные правила рассматриваемого метода критических цепей:

– Исполнители должны реалистично оценивать сроки своей работы, не завышая и не занижая их, поэтому работников следует оградить от давления начальства и заинтересованных лиц. В качестве оценки длительности задач брать оценки с 50 % покрытием неопределенности.



Сравнение критического пути и критической цепи

– В конец проекта необходимо вставить буфер резервного времени (изначально – около 50 % от длины критической цепи).

– Рассчитать и расставить питающие буферы для всех путей, от которых зависят критические цепи.

– Оградить критические цепи от недосыгаемости ресурсов с помощью буферов ресурсов.

– Планировать задачи, которые не зависят ни от каких других задач, от конечной даты проекта к его началу. Это обеспечит отсутствие многозадачности ресурсов

– Менеджеру проекта необходимо следить за плановой производительностью работы. Ресурсы должны работать над задачами так быстро, как это возможно, начинать работу, как только закончен предыдущий этап и есть необходимые материалы для продолжения работы.

– Предоставлять ресурсам информацию о длительности и об оценочном времени начала задачи, но не о критических точках проекта.

В целом, метод критической цепи позволяет снизить срок выполнения работ почти в 2 раза (см. таблицу).

Сравнение достижений транснациональных компаний до и после по внедрения метода критической цепи [2]

Компания и отрасль	До внедрения метода критической цепи	После внедрения метода критической цепи
Eircom Ireland – установка и разработка телекоммуникационных сетей	Выполнение в срок было менее 75 %, средний цикл 70 дней	Выполнение в срок стало 98 %, средний цикл снизился до 30 дней
Dr Reddy's – разработка лекарственных препаратов	Выполнялось 6 проектов каждые 12 недель, из них вовремя 20 %	Выполняется 11 проектов каждые 12 недель, из них вовремя 80 %
Procter & Gamble Pharmaceuticals – разработка лекарственных препаратов	В 2005 г. выполнялось 5 проектов в квартал, из них вовремя 55 %	В 2008 году выполнялось 12 проектов в квартал, из них вовремя 90 %, с тем же количеством ресурсов
DaimlerChrysler – разработка автомобильной продукции	Время цикла создания прототипа было 10 недель	Время цикла создания прототипа стало 8 недель. Выполнение в срок выросло на 83 % со значительно меньшими усилиями по «тушению пожаров»

Рассмотрим использование данного метода в контексте российского проекта «Интеграция многоканального сервера, разработка специализированного программного обеспечения (ПО) для видеонаблюдения», разработанного с использованием традиционного подхода управления проектами, приводя описание этапов в кавычках, а после каждого этапа комментарии по выполнению с использованием МКЦ.

«На реализацию данного проекта отводится 2 месяца. По окончании проекта выпускается релиз (предоставление программного обеспечения в общий доступ)».

Используя один из постулатов МКЦ, будем считать, что четкого разделения по времени на каждую задачу нет, но тем не менее, дата завершения проекта должна быть известна.

«1 этап. Подготовка. На погружение в тему выделяется 2 дня. Проводится сбор информации, устанавливаются нужные контакты, и составляется общий план выполнения работ (определяется, сколько потребуется времени на выполнение поставленных задач)».

На подготовку может уйти и неделя, но она должна быть очень качественной, что в дальнейшем упростит работу. К тому же, давая опреде-

ленный срок на выполнение этой работы, исполнитель столкнется с Законом Паркинсона. Итак, срок ресурсу задавать не нужно, но необходимо определить критерии, которым должны соответствовать полученные на данном этапе знания, определены необходимые контакты, которые нужно установить. Исполнитель же для себя устанавливает срок выполнения данной работы с учетом буфера времени.

«2 этап. Реализация и выяснение подробностей у производителя (в течение 1 месяца). В ходе работы программист ежедневно составляет план, с указанием задач, которые необходимо выполнить в этот день. Если возникают ошибки, сначала он консультируется со специалистами компании, а затем отправляет список выявленных ошибок производителю сервера. На следующий день производитель высылает исправленные ошибки и программист, исправляя ошибки, допущенные в предыдущий день, снова составляет план работ на день. Этот цикл работает на протяжении месяца, пока не написано ПО».

Опять же, указывается срок, в который нужно уложиться, но работа может затянуться из-за большого числа выявленных ошибок в конце работы, поскольку программист работал не в пол-

ную силу, надеясь, что отведенного срока ему хватит. В другом случае, может выясниться, что ошибок мало, программист выполнит свою работу и не будет торопиться ее сдать, ожидая назначенного времени сдачи. Поэтому срок опять же нужен только руководству, и если задача не может быть выполнена в минимальный срок, используются ресурсы буфера времени. Кроме того, может возникнуть ситуация, когда на исправление ошибок производителю требуется больше времени, чем 1 день. В этом случае нельзя привлекать программиста к выполнению других задач, поскольку эффективность его работы снижается из-за перестройки на выполнение другой задачи. Главная задача программиста на этом этапе – начать этот этап сразу после выполнения первого этапа и выполнять работу как можно быстрее.

«3 этап. Тестирование системы (25 дней). Программист разбивает интегрированную систему на части для последующего тестирования каждой из них. На каждое тестирование выделяется 2 дня. Сначала проводится базовое тестирование каждой составляющей системы. В данном проекте было 3 составляющих части. На тестирование одной части отводится 2 дня. В первый день составляется тестовый план (список задач), после которого проводится само тестирование. В ходе тестирования выявляются ошибки, для исправления данные ошибки отправляются производителю сервера. На второй день производитель высылает исправленные ошибки и программист, исправляя ошибки, допущенные в первый день, составляет тестовый план на день, переходя к следующей сборке (части системы). Базовое тестирование проводится до тех пор, пока количество ошибок не станет равным 0. Далее проводится нагрузочное тестирование, в ходе которого к системе подключается максимальное количество видео камер и производится максимальная загрузка центрального процессора. В ходе проверки выявляются ошибки, допущенные на стадии базового планирования. Закончив нагрузочное тестирование, программист переходит к регрессионному тестированию. Выполняя регрессионное тестирование, проводится регрессионная проверка всех функций программы. Выявляются и исправляются ошибки, допущенные в исходном коде. По окончании регрессионного тестирования проводится релизное тестирование (тестирование релиза)».

Каждое тестирование проводится столько времени, сколько необходимо для качественного выполнения работы. Качество частей может оказаться разным, исполнитель для себя определяет, например, среднее время для выполнения работы 3 дня и в случае преждевременного окончания работ, ресурсы буфера времени увеличиваются либо, наоборот, к этому времени уже будут излишки времени, не использованного для преды-

дущей задачи, и понадобится их использовать. Разработчику же нужно предоставить список тестирований и инструкции относительно выполнения этих задач.

«4 этап. Выпуск релиза. На данный этап отводится 2 дня. Релиз – упаковка ПО в архив и предоставление его в общий доступ (выкладывается на сайт компании). После выпуска релиза проект считается законченным».

В общей сумме длительность представленного проекта рекомендуется продлить, если учесть, что здесь представлено минимальное время, то с учетом 50 % вероятности наступления непредвиденных обстоятельств, срок проекта рекомендуется увеличить до 3 месяцев, с учетом буферного времени. Конечно, это не значит, что на него потребуется именно столько, но в этом случае есть гарантия, что проект будет завершен вовремя. В случае если время выполнения каждой задачи приведено с запасом, тогда минимальный срок для выполнения каждой задачи задается как половина предполагаемого и срок останется прежним.

При использовании метода критической цепи на этапе выполнения проекта происходит активное управление выделенными буферами времени и ресурсов, чтобы минимизировать задержки задач и завершить проект в назначенное время. В результате, также растет эффективность работы исполнителей, поскольку их не загружают дополнительными задачами во время вынужденных перерывов в работе, и они, таким образом, оказываются более готовыми к работе, чем при внезапном переходе от одной задачи к другой.

Таким образом, МКЦ помогает защититься от неблагоприятного воздействия закона Паркинсона и, в то же время, избежать действия закона Мерфи. Менеджер проекта получает в руки новый инструмент управления выполнением задач проекта – буфер времени, обеспечивающий защиту сроков проекта от незапланированных увеличений сроков выполнения работ.

Библиографические ссылки

1. Олег Клименко. Метод критической цепи: эффективное управление проектами с использованием буферов времени и ресурсов // Iteam.ru [Электронный ресурс]. URL: http://www.iteam.ru/publications/project/section_35/article_3448/ (дата обращения: 25.03.2013).
2. Олед Коуэн, Елена Федурко. Теория Ограничений (TOC) для управления проектами // EconFin [Электронный ресурс]. URL: <http://www.econfin.ru/rus/library/actmanage/projectmanage/index.php?10008> (дата обращения: 25.03.2013).

© Баранова М. В., Башурова Е. С., 2013

**ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ
СИБИРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО АЭРОКОСМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА**

Раскрываются некоторые проблемы студенческой жизни, приводятся результаты анкетирования студентов Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева (СибГАУ), выделяются актуальные проблемы студентов и пути их решения.

В выборе института у меня не было сомнений. Я поступила в СибГАУ. Обучаясь на третьем курсе, я столкнулась с некоторыми проблемами студенческой жизни. И мне стало интересно, а какие проблемы наиболее актуальны для наших студентов? Есть ли пути решения этих проблем? С этой целью я разработала анкету для студентов 1, 2 и 3 курсов инженерно-экономического факультета СибГАУ. По результатам анкетирования я предполагала составить рейтинг самых важных вопросов, которые значимы для студентов. Данная анкета содержала 10 вопросов, на которые давались ответы: «да», «нет», «затруднительно ответить», «иногда». В опросе приняло участие 120 человек.

На вопрос: «Собираетесь ли вы работать по выбранной вами специальности?» подавляющее большинство – 60 человек – ответили утвердительно. Выбрать профессию – это не столько выбрать себе работу, сколько выбрать определенный образ жизни. Каждая из профессий требует от человека силы и ловкости, другие – ума или скорости реакции, третьи – общительности, аккуратности или сдержанности. Поступая в университет, перед каждым из нас встает вопрос: «На кого пойти учиться?». Этот вопрос задают себе многие выпускники школ, ведь от этого выбора может зависеть вся дальнейшая жизнь.

На второй вопрос анкеты: «Вы удовлетворены уровнем доступности учебной и методической литературы в библиотеке СибГАУ?» большая часть студентов ответили, что «ДА» – 70 человек. Библиотека СибГАУ получает учебно-методические пособия не только в бумажном, но и в электронном варианте, тем самым, пополняя фонд электронной библиотеки. Что позволяет студентам с легкостью найти нужное им учебное пособие, но, к сожалению, бывают и такие случаи, что приходя в библиотеку нужной книги либо нет, либо она есть, но в очень маленьком количестве и на всех студентов не хватает.

Следующий вопрос: «Если Вы проживаете в общежитии, удовлетворены ли Вы бытовыми условиями проживания?». Опрос показал, что большая часть студентов снимает жилье или имеет свое собственное. Но 20 человек из 120 ответили, что бытовые условия их устраивают.

Также в анкете присутствовал вопрос: «Когда-

нибудь вы сталкивались с вымогательством со стороны преподавателей?». Практически все студенты нашего факультета ответили – «НЕТ». В нашем вузе отсутствует коррупция, а это очень хорошо! Если студент не сдает экзамены во время сессии, то у него есть возможность пересдать в новом семестре, преподаватели идут на встречу таким студентам и дают им шанс на успешную пересдачу, без взятки, а своими силами.

На вопрос: «Как Вы считаете, достаточно ли внимания уделяется в образовательном учреждении организации и проведению внеучебной работы?». Студенты ответили, что «ДА». В СибГАУ существует очень много направлений, в которых студент может себя попробовать: занятие спортом, танцевальный кружок и многие другие направления, которые помогут открыть новые таланты в нашем вузе.

К сожалению, с каждым годом уровень оплаты за обучение вырастает. Поэтому мы решили узнать у студентов: «Испытывает ли ваша семья затруднения, вызванные необходимостью оплаты обучения в СибГАУ?» – большая часть ответила, что «НЕТ».

Студентам очень нравится питаться в вузовской столовой, поэтому на вопрос: «Нравится ли вам питаться в вузовской столовой?» – они ответили – «ДА». В столовой кормят хорошо. Вот только за деньги. Единственный минус – это, конечно же, очередь. Пока мы студенты ждем своей очереди, можем опоздать на занятие.

В настоящее время существует проблема курения молодежи. На вопрос: «Курите вы или нет» – 100 человек – ответили «НЕТ»! Это хороший показатель, студенты заботятся о своем здоровье и не поддаются влиянию вредной привычке.

Обработав все анкеты, мною были выделены две важные проблемы:

- необъективность преподавателей при выставлении аттестационных баллов;
- неудовлетворенность санитарно – гигиеническим состоянием учебных корпусов.

Большая часть студентов на вопрос: «Часто ли вы сталкиваетесь с проблемой необъективности при выставлении аттестационных баллов?», ответили что «Да». Тут же возникает вопрос: «А с чем это может быть связано?». Я считаю, что у мно-

гих студентов возникают конфликты с преподавателями, как правило, из-за пропусков, невыполненных заданий, несвоевременно сдаваемых и отрабатываемых задолженностей. Разумеется, не все студенты, сталкиваются с вышеуказанными проблемами, а некоторые в основном сами виноваты в таком отношении к себе. Современные студенты не слишком желают учиться, многие стараются найти способы не выполнять те или иные задания самостоятельно. С другой стороны, субъективным результат экзамена бывает тогда, когда преподаватель выставляет оценку с учетом факторов, которые не имеют прямого отношения к знаниям и умениям контролируемого; например, преподаватель ставит более высокую оценку прилежному студенту с меньшими способностями и поверхностными знаниями, чем более способному, но менее прилежному студенту. Относительным результат экзамена бывает тогда, когда преподаватель заранее убежден в том, что существует «естественное» распределение результата: очень хороших результатов может добиться только небольшая часть студентов, небольшая часть непременно будет иметь плохой результат, а большинство студентов будет иметь средний результат. Этот подход приводит к тому, что у большинства студентов снижается мотивация, и они работают не в полную силу, кроме того, невозможно сравнивать показатель разных преподавателей, групп, факультетов. Как найти выход решения данной проблемы? А если разработать специальные дополнительные (дистанционные) задания, которые студент может выпол-

нять дома? Также важно вовлечь студента в процесс учебы, сделать лекции увлекательными, а семинары интересными, иногда таких студентов нужно мотивировать и даже заставлять. На категорию таких студентов прекрасно воздействуют различные мультимедийные презентации, экскурсии и прочее. Но для того, чтобы заинтересовать студента, преподаватель сам, в первую очередь, должен быть увлечен своим предметом.

В ходе анкетирования второй важной проблемой оказалась неудовлетворенность санитарно-гигиеническим состоянием учебных корпусов. Я считаю, что в этом, в какой-то мере виноваты и сами студенты. Нередко можно видеть картину «стихийной курилки» в стенах корпуса, хотя запрещающие таблички находятся на каждом этаже. Очень печально, что наряду с новыми современными корпусами приходят в негодность и разрушаются те, в стенах которых обучались многие студенты. Например, состояние корпуса «Д». Следует заметить, что и самим молодым людям, обучающимся в университете, есть прямой смысл проявлять активную гражданскую позицию и начинать участвовать в решении вопросов, которые, собственно, напрямую их касаются.

По нашему мнению, современному студенту предстоит бороться за право быть услышанным. Возможно, если это произойдет, проблемы студенчества будут решаться эффективнее, чем в настоящее время.

© Ванникова З. С., 2013

УДК 681.3

Т. И. Веселков, М. О. Рахимова

Научный руководитель – О. А. Титов

*Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск*

АВТОМАТИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА И ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Рассматриваются актуальность, достоинства и недостатки автоматизации документооборота, необходимость и результаты оптимизации бизнес-процессов на предприятии, обеспечивающих повышение эффективности деятельности и конкурентоспособности.

Автоматизация документооборота является в наше время неотъемлемой частью работы с информацией, позволяет контролировать процесс работы и осуществлять его качественно. Рынок систем электронного документооборота активно развивается, объективной основой этого процесса является широкое повсеместное использование персональных компьютеров и постоянно растущие требования к организации бизнеса и оптимизации бизнес-процессов.

Автоматизация документооборота предполагает использование специального программного

обеспечения для работы с документами и участие электронных документов в системе информационного обмена. В условиях электронного документооборота требуется гораздо меньше затрат на настройку документооборота при изменении внешних условий, например, требований по изменению формы отчетности. Внедрение системы автоматизации делопроизводства и электронного документооборота сопровождается оптимизацией всего процесса управления, который становится более простым и логичным. Улучшается качество принимаемых решений, эффективнее ведется

контроль над исполнением управленческих решений, снижаются прямые и косвенные общественные издержки, связанные с содержанием аппарата управления [1]. Документы пересылаются с помощью автоматизированной системы документооборота, которая содержит единые для всей организации базы классификаторов, словарей и нормативов. Маршрутизация документов обычно определяется в зависимости от вида документа и сложившихся правил работы (правда, данная функция поддерживается не всеми системами). Обмен документами с внешними организациями при наличии договоренностей с ними обеспечивается с помощью корпоративного информационного портала [2].

Изучение принципов работы электронного документооборота, позволяет определить основные достоинства системы:

- однократная регистрация, позволяющая однозначно идентифицировать документ;
- параллельность выполнения операций, что позволяет сократить период документооборота и повысить оперативность принятия решений;
- непрерывность движения документа, позволяющая четко идентифицировать ответственного за исполнение конкретной задачи;
- единая база информации, позволяющая исключить возможность дублирования документов и эффективность системы организации поиска документа.

Традиционно ключевым потребителем систем электронного документооборота остается государственный сектор. По данным экспертов, порядка 30 % проектов по внедрению технологий электронного документооборота приходится на государственные учреждения. Электронный документооборот был назван ключевым элементом концепции «электронного правительства», реализация которой должна способствовать устранению бюрократии при взаимодействии государства, населения и бизнеса, а также снижению коррупции.

Используемые системы автоматизации документооборота (САД) не лишены недостатков, а именно, необходимость реформирования всей сложившейся системы документооборота на предприятии; дополнительные затраты на покупку программного обеспечения и обновление компьютерной техники; возможность несанкционированного доступа к информации; возникновение потребности в затратах средств и времени на обучение персонала и пр. [3].

При внедрении системы автоматизации документооборота неизбежно возникает проблема оптимизации бизнес-процессов на предприятии и разработки соответствующих организационно-распорядительных и нормативных документов. Оптимизация бизнес-процессов – частичное со-

вершенствование существующих бизнес-процессов на предприятии, которое происходит путем избавления от явных недостатков, таких как информационные петли, дублирование функций и т. п.

Оптимизация бизнес-процессов применяется в тех случаях, когда предприятию необходимо улучшить свою работу: снизить затраты, сократить производственный цикл, уменьшить количество управленческих ошибок, принять неотложные меры по выходу из кризиса и т. п. При оптимизации бизнес-процессов зачастую происходит изменение организационной структуры предприятия, осуществляется перераспределение функций подразделений. Таким образом, в результате оптимизации бизнес-процессов улучшается взаимодействие между подразделениями, повышается эффективность деятельности и конкурентоспособность предприятия. Получить достоверную информацию о том, как ставятся управленческие задачи в разных отделах, насколько своевременно они выполняются, какие пожелания и претензии поступают от клиентов, возможно при соблюдении следующих условий:

- обеспечение возможности доступа с любого компьютера, подключенного к сети Интернет, что позволяет эффективно использовать программу для фиксирования текущих управленческих задач, взаимодействия сотрудников, сроков выполнения работ, отзывов клиентов и пр.;
- обеспечение доступа и возможность изменения управленческой информации со стороны руководящих структур [4].

В результате внедрения подобных систем через некоторое время накапливается необходимый объем информации, позволяющий достаточно четко определить особенности, преимущества и недостатки существующих на предприятии бизнес-процессов, а также способы решения данных проблем. Таким образом, оптимизация бизнес-процессов на предприятии посредством внедрения САД способствует обеспечению более высокого уровня качества и скорости решения задач поставленных задач.

Библиографические ссылки

1. Аладин Н. Электронный документооборот для всех и для всего // Банковские технологии. 2008. № 7.
2. Подолина О. Жизненный цикл входящего документа в системе электронного документооборота // Секретарское дело. 2009. № 3.
3. Рыбаков М. Ю. Как навести порядок в своем бизнесе : практикум // Икар, 2011.
4. URL: <http://ecm-journal.ru>.

© Веселков Т. И., Рахимова М. О., 2013

ОСОБЕННОСТИ АПТЕЧНОГО МЕРЧАНДАЙЗИНГА

Рассматриваются теоретические аспекты аптечного мерчандайзинга, основы оформления фасада, интерьера, правила расстановки товара, презентация товара. Данные особенности оказывают непосредственное влияние на повышение конкурентоспособности аптеки.

Фармацевтический рынок в России начал создаваться в 90-х годах XX века. В настоящее время наблюдается огромный рост аптечных учреждений, и конкуренция между ними становится все жестче. В этих жестких конкурентных условиях уже невозможно получать высокие прибыли, не обращая внимания даже на мелкие недостатки, возникающие в процессе работы аптечной сети. Сейчас покупатель имеет возможность выбора, и он выбирает ту аптеку, где нет никаких проблем. Руководство задумывается о стратегии развития аптеки, о сохранении и увеличении доли рынка, возможности увеличения прибыльности. Успех любой фирмы, в том числе и аптеки, невозможен без применения современных маркетинговых методик. Для успешной работы на рынке необходимо использовать многочисленные методы продвижения товара. Одним из таких методов является мерчандайзинг.

Мерчандайзинг – совокупность техник и методов представления товаров в торговом зале и создание атмосферы, способствующей увеличению числа и объемов покупок.

Главной задачей мерчандайзинга является привлечение внимания покупателей к товару для увеличения объема их реализации.

В продвижении такой части маркетинга, как мерчандайзинг, большую роль играют региональные представители различных компаний-производителей. Проводя мероприятия по продвижению товара, они предлагают работникам аптек информацию по основам мерчандайзинга и другим маркетинговым мероприятиям. Предлагая конкретные методы выкладки препаратов, обучают основам мерчандайзинга.

Мерчандайзинг начинается с оформления фасада аптеки. Необходимо принять во внимание особенности потоков пешеходов, расположение остановок городского транспорта, крупных торговых центров, места скопления людей.

Вход в аптеку должен быть удобным. Оформление фасада должно зазывать людей. Но фасад не должен быть переполнен различными надписями и рекламными объявлениями.

Следующим этапом мерчандайзинга является оформление торгового зала. Интерьер – совокупность световых, цветовых, звуковых впечатлений, которые окружают человека и настраивают его.

При входе в аптеку выделяется зона «привыкания» – от 1 до 5 метров, в зависимости от размеров помещения. Здесь покупатель адаптируется и принимает для себя решение – надолго ли он здесь задержится.

Современные аптеки уделяют большое внимание оформлению интерьера. Во-первых, он должен быть комфортным для сотрудников, а во-вторых, чтобы посетители не торопились с выбором.

Мелочей в таком деле не бывает. Каждая составляющая бизнеса играет важную роль. Продумывая дизайн аптеки необходимо учесть такой важный фактор рентабельности как посетитель.

Интерьер начинается с выбора цвета стен и потолков. Положительное влияние на работоспособность и настроение оказывают теплые оттенки. С помощью цвета можно изменять восприятие пространства и визуальных деталей.

Освещение также является не менее важным фактором. Для выделения определенных зон можно использовать акцентирование цветом и светом. Главное, чтобы освещение не было сильно ярким и не било в глаза.

Есть два вида аптек: открытые и закрытые. Открытые аптеки появились относительно недавно. При открытом виде аптек нет разделения между покупателем и товаром, он может взять его в руки, рассмотреть. Продажи в таких аптеках значительно выше за счет незапланированных покупок, так как покупателю, который подержал товар в руках, уже психологически трудно расстаться с этим товаром.

Незапланированные покупки представляют особый интерес, так как 2/3 покупателей принимают решение о покупке в самой аптеке. Такие покупки совершаются благодаря хорошо оформленной витрине.

На покупателей, принимающих незапланированное решение о покупке того или иного товара, направлен целый комплекс маркетинговых мероприятий, начиная от физической характеристики товара, заканчивая рекламой и правильным размещением товара на витрине. Именно на этом этапе подсознательное желание купить товар и его имидж превращаются в сознательное решение о покупке.

Мерчандайзинг всегда ориентирован на покупателя. Его задача состоит в скорейшей реализа-

ции товаров в пункте продаж. Для того чтобы товар был должным образом представлен в аптеке, его нужно правильно выставить и придать образность.

Правильное оформление аптеки дает возможность покупателю выбрать рекламируемый товар при совершении первой покупки. Повторно приобрести товар данной торговой марки, приобрести выгодно представленные товары при незапланированной покупке, быстро найти товар, познакомиться с новыми марками товаров.

При проведении мероприятий по мерчандайзингу необходимо учитывать поведение покупателей в аптеке. Перемещаясь по торговому залу, покупатель старается охватить взглядом все помещение. Незамеченными обычно остаются углы, слабоосвещенные места, места в районе входа. Необходимо выделить сильные места, такие как отдельно стоящие витрины, пространство около кассы, особенно места, где обычно формируется очередь.

Маршрут, по которому покупатели обходят аптеку, должен быть откорректирован так, чтобы все участки посещались с высокой частотой. Это можно сделать с помощью товаров-приманок. Как было показано практикой, большинство покупателей предпочитают идти прямо, не поворачивая и не возвращаясь назад, однако имеют тенденцию смотреть и брать товары справа. Покупатель четко воспринимает товары и рекламные материалы, находящиеся на уровне и несколько ниже уровня глаз человека. Покупатели, как правило, избегают темные, шумные, мало освещенные места.

При планировании пространства аптеки главной составляющей является схема движения посетителей. Чтобы организовать правильно схему движения необходимо придерживаться следующих правил:

1. Должны быть задействованы все углы аптеки и зона обслуживания.
2. Для каждого отдела должны быть выделены отдельные витрины, которые должны отражать индивидуальный характер каждого из отделов.
3. Рецептурный отдел должен располагаться в задней части торгового зала.
4. Специализированные лекарственные отделы и отделы с соответствующими сопутствующими товарами должны располагаться недалеко друг от друга.
5. Товары повседневного спроса должны быть представлены в первой трети торгового зала, а товары потребительского спроса – в конце.

После определения места размещения товара необходимо решить вопрос о правильной расстановке товара на полках. Положение товара на полках также должно соответствовать стереотипам поведения покупателей. Основное внимание обычно обращено на центральную группу товаров. Благоприятными зонами расположения това-

ров являются полки с правой стороны от потока движения покупателей, зоны возле касс. Товары, которые легко увидеть и удобно взять с полки, наиболее привлекательны для покупателей, и, следовательно, лучше продаваемы.

Принимая во внимание поведение покупателей, можно выделить следующие участки на полках:

- 1) в центре полки или в центре группы товаров;
- 2) на уровне глаз и на уровне груди;
- 3) ближе к правому краю.

На более выгодные места обычно выставляются наиболее дорогостоящие и прибыльные товары широкого спроса, товары импульсивного спроса, активно рекламируемые товары.

Существует несколько правил, которыми пользуются практически все компании, когда устанавливают стандарты размещения своих рекламных материалов. Рекламные материалы должны находиться непосредственно около точки продажи указанного товара либо по ходу к ней. Они должны быть хорошо видны покупателю.

Также при размещении товаров на полках аптеки должна учитываться сезонность. Для таких групп можно выделить «горячее место», где в зависимости от сезона располагается наиболее актуальная для этого сезона группа товаров. Горячее место лучше расположить около кассы.

Значимость рационального размещения товара и материалов очень важна, поскольку удачное расположение товаров и рекламных материалов увеличивает объемы продаж в несколько раз. Наиболее удачным считается тот вид размещения, когда товары и информационные материалы занимают отдельное специально выделенное место.

Рассредоточение разновидностей одной торговой марки по залу уменьшает восприятие покупателя. Перемещение взгляда покупателя по товарным полкам происходит справа налево. Оформляя полки витрин надо стараться продлить движение глаз покупателя горизонтально или вертикально. Это можно добиться с помощью использования стрелок или выделения отдельных витрин разными цветами.

Как было указано выше, зона кассы является самым «горячим местом», это зона импульсивных покупок. Выкладка товаров в этом месте весьма привлекательна как для производителей, так и для владельцев аптек, поскольку оборот товара в этой зоне обычно превышает все показатели по остальным витринам торгового зала аптеки. Поэтому и те, и другие стараются представить максимальное количество подходящих товарных позиций в прикассовой зоне. Главное придерживаться основного правила – не приводить к перегруженности витрин. Типичная ошибка – желание представить больше ассортимента, чем это позволяют витрины.

Мерчандайзинг дает значительный экономический эффект. Размещение и оформление това-

ров в аптеке не должно быть случайным. Аптека должна выгодно реализовать товары, чтобы максимально увеличить свою прибыль.

Для правильного управления торговым пространством и расположением товара существенное значение имеет планирование, а не реагирование на ситуацию. Именно такое управление является одним из элементов, который должен эффективно сочетаться со структурой маркетинга аптеки.

Также не стоит забывать и другие маркетинговые особенности для достижения таких целей, как повышение конкурентоспособности, увеличение доли рынка, продаж и прибыли. Не менее важным инструментом маркетинга является работа провизора. Ведь именно с ним консультируются покупатели. И чем больше уровень грамотности этого сотрудника, чем выше его осведомленность о новых продуктах – тем эффективнее в целом работает аптека.

Немаловажной составляющей аптечного маркетинга также является реализация дисконтной

программы. В зависимости от поставленных задач, данная программа может быть как многоступенчатой накопительной системой, так и более простой дисконтной карточной системой.

Необходимой составляющей маркетинга является событийный маркетинг – это предоставление скидок, подарков, проведение акций, приуроченных к какому-либо событию, которые можно проводить ежедневно, – национальные и профессиональные праздники, дни рождения и т. д. Это позволяет: увеличить средний чек в аптеке, увеличить количество новых посетителей, сохранить постоянных покупателей; повысить узнаваемость торговой марки сети; получить статус «недорогой» аптеки.

Для поддержания и увеличения объема продаж необходимо придерживаться всех вышеперечисленных правил, составить рациональную стратегию, которая будет главной основой для развития бизнеса.

© Герасимова Н. В., 2013

УДК 001

О. Н. Гладкова

Научный руководитель – *О. Е. Подвербных*
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА

Раскрывается современный подход к рассмотрению проблемы подбора персонала, который предполагает наличие специально разработанных методов, а также критериев оценки кандидатов.

Для современного менеджмента характерны большой интерес и внимание к роли человеческих ресурсов и возможности полной реализации профессионального потенциала персонала. Большое значение, которое придается подбору персонала в общей системе управления персоналом организации, определяется, прежде всего, растущей стоимостью рабочей силы и необходимостью значительного повышения профессиональных и личностных требований к работнику. В связи с этим задача разработки современных технологий и качественного инструментария для обеспечения оперативного и эффективного подбора персонала становится одной из наиболее значимых, ключевых в работе служб персонала. Правильно построенный процесс подбора персонала представляет собой одно из самых действенных средств производительности труда, улучшения использования, трудовых, финансовых и временных ресурсов организации.

Как правило, в организациях подбор персонала зачастую осуществляется непосредственно руководителями, менеджерами по персоналу либо линейными руководителями, на основе необходи-

мых претензий претендента для данной должности, и в том числе их субъективного мнения. Если личность кандидата при собеседовании по каким-либо причинам не понравилась руководителю, линейному руководителю или специалисту по персоналу, это может непосредственно повлиять на решение о принятии данного кандидата на должность. В этой связи необходим анализ практики подбора персонала, прежде всего в средних и крупных российских компаниях, так как именно эти компании могут позволить ввести, а многие уже ввели полнофункциональные службы персонала, и осуществлять деятельность по подбору персонала профессионально, квалифицированно, при помощи специализированных технологий, методов и инструментариев. Это особенно актуально при подборе высокопрофессиональных специалистов на должности, предъявляющие высокие требования к претендентам, например специалистов сферы информационных технологий.

В современном обществе информационные технологии развиваются стремительными темпами, и компании, которые не применяют новые технологии, быстро проигрывают конкурентам. IT-специалисты необходимы в любой организа-

ции, вне зависимости от масштабов и сферы ее деятельности. Кроме того, от работы специалистов сферы информационных технологий зависит информационная безопасность самих организаций.

IT-специалисты могут быть сравнимы с представителями творческих профессий: художниками, писателями, композиторами, т. е. творцами. При этом важно понимать, что если, например, программист по каким-либо причинам не дописывает программу, то вместо него эту работу качественно завершить никто не сможет. Точно так же, как никто качественно не допишет симфонию или книгу, если она уже была начата другим автором. Так, основатель компании Sun Microsystems Билл Джой отметил, что «великие программные продукты пишут великие программисты, а не толпа народу, работающего до изнеможения». Поэтому программисты – это люди, требующие к себе особенного внимания и уважения. Для них большое значение имеет социальное одобрение, похвала, понимание и разделение их ценностей.

Условно всех сотрудников, занятых в сфере информационных технологий, можно разделить на группы в зависимости от профиля работы:

- специалисты, занимающиеся разработкой проектов и программ;
- IT-специалисты, занятые развитием и поддержкой технологий внутри компании;
- эксперты, специализирующиеся на внедрении и поддержке ERP-систем.

На сегодняшний день самыми дефицитными специалистами являются:

- IT-менеджеры с опытом внедрения и сопровождения ERP-систем на предприятии, которые управляют 2 отделами – отделом сопровождения или внедрения и отделом технической поддержки;
- руководители комплексных проектов;
- аналитики;
- системные архитекторы.

Дефицитными, в первую очередь, являются профессионалы в узких областях со знанием новейших или редких технологий. Наиболее типичный пример – специалисты по ERP-системам. Это связано с рядом факторов, два ключевых из которых – рост российской экономики (у компаний появляются средства на внедрение более совершенных информационных систем) и рост спроса ИРО, одним из обязательных условий которого является наличие в компании прозрачной западной информационной системы. Рынок моментально удовлетворить спрос на таких специалистов не может. Скорость автоматизации российского бизнеса с помощью ERP-систем гораздо выше, чем скорость подготовки соответствующих специалистов.

Уже несколько лет на рынке труда не хватает профессиональных специалистов по разработке различных КИС на базе Oracle, опытных руководителей различных IT-проектов. Специалисты в области IT-технологий – товар штучный. Эти

высокооплачиваемые профессионалы дороги компании и в прямом, и в переносном смысле, поэтому подбор персонала в этой сфере должен производиться особенно тщательно. В этом случае важны профессионализм специалистов по персоналу, методы и технологии которые они применяют при подборе персонала, также важны не только максимально сжатые сроки закрытия вакансий, но и эффективность принятых специалистов, а также прибыль, которую они приносят работодателю, многие современные организации в данной сфере принимают на работу специалиста по подбору персонала именно с соответствующим образованием.

При подборе специалистов необходимо учитывать, что успешная профессиональная деятельность на конкретной позиции зависит от множества факторов. Например, важны не только степень соответствия специфических способностей, психофизиологических и деловых качеств сотрудника требованиям рабочего места, но также наличие у специалиста способностей к обучению, характер и сила мотивации к профессиональному развитию и росту и т. д.

Современный подход к рассмотрению проблемы подбора персонала предполагает наличие специально разработанных методов, а также критериев оценки кандидатов. Человек действует под воздействием множества социальных, экономических, политических, этических, психологических факторов. Поэтому на этапе подбора персонала нельзя не учитывать этой «многомерности» личности кандидата, а используемые методы подбора должны позволять измерять не только узкопрофессиональные, но и иные связанные с успешным выполнением профессиональных обязанностей компетенций и личностных качеств. В вопросах подбора персонала важны принципы структурно-функционального анализа, обеспечивающие детальное исследование содержания профессиональной деятельности: должностных обязанностей и функций. До принятия сотрудника в штат необходимо спрогнозировать поведенческие и психологические, личностные качества претендента, чтобы в дальнейшем избежать неприятностей при обнаружении несоответствия сотрудника занимаемой должности. Для обеспечения наибольшей эффективности подбора персонала большое значение приобретает определение в соответствии с целями, особенностями корпоративной культуры и иными требованиями конкретной компании ряда критериев, на основании которых будет приниматься решение по кандидатам.

Критерии подбора должны учитывать все ключевые характеристики, необходимые для успешной профессиональной деятельности на конкретной должности. Неполнота критериев может привести к несоответствию сотрудника занимаемой должности. Также с другой стороны не следует перегружать этап подбора кандидатов лиш-

ними критериями, не обязательными для конкретной должности.

До настоящего времени продолжает оставаться актуальным применение тестирования кандидатов. Основой методологических подходов, используемых для облегчения принятия решения по подбору, являются тесты по найму, которые измеряют какой-либо показатель претендентов. Психологи и специалисты по персоналу разрабатывают эти тесты для оценки наличия способностей и склада ума, необходимых для результативного выполнения заданий на предлагаемом рабочем месте. Данные тесты необходимы для измерения и проверки необходимых должности качеств претендента. Прежде всего, это касается специалистов, работающих в тех или иных компьютерных программах. Работать в программе и владеть программой – не одно и то же. При необходимости использования претендентом всех возможностей, предлагаются тесты по выявлению степени владения. Данная методика дает понимание в необходимости дальнейшего обучения сотрудника. В IT-бизнесе широко используется такое понятие как «потенциал программиста». Именно измерению данного критерия посвящен Walden Programmer Analyst Aptitude Test, или WPAAT. Данный тест разработан компанией Walden на основе составленного еще в конце 1960-х годов теста оценки способностей к программированию Aptitude Assessment Battery: Programming (AABP). Тест WPAAT совмещает решение соискателем простых практических задач, выполнение символьных преобразований, манипулирование данными, понимание инструкций, выделение ключевых блоков информации, идентификацию ошибок и т. п.

Данная методика предназначена для различного профессионального уровня кандидатов и применяется при оценке способностей и потенциала кандидата к программированию и анализа бизнес-проблем. Также при подборе IT-специалистов ряд крупнейших компаний широко использует методику LPAT (Language Free Programmer/Analyst Aptitude Test), позволяющий оценить способности к программированию. Данная методика не связана с какими-либо известными специалисту языками программирования и не зависит от объема таких знаний. Тестируются три основных компетенции: рассуждения и решение задач, численный и логический анализ, применение и анализ письменных документов, в частности, понимание письменных требований и понимание Basic English.

Методика LPAT используется для измерения работы кандидата, его потенциала для понимания и применения рассуждений, логики, вычислительной математики и процессуальных норм. Она измеряет относительность познавательных способностей кандидата, а не знания. На основе анализа особенностей подбора IT-специалистов, необходимо отметить, что ни одна из разработан-

ных методик не даст полного однозначного ответа об эффективности будущего работника. Только совокупное использование комплекса различных инструментов подбора персонала позволит IT-компаниям наиболее полно оценить кандидата на вакантную должность и избежать кадровых рисков. Следует признать, что не существует единственного оптимального метода, который бы в полной мере позволял быстро, эффективно, с минимальными затратами осуществлять поиск необходимых специалистов. Во многих компаниях данными вопросами занимаются психологи, не имеющие достаточного опыта, а иногда даже менеджеры по персоналу, не имеющие соответствующего образования. В этих условиях особенно остро встает вопрос о научности результатов тестирования и обследования претендентов, персонала, о юридической защите прав кандидатов, о соблюдении этики тестирования.

Существуют международные профессионально-этические стандарты специалиста занимающегося психодиагностикой. Эти стандарты затрагивают такие понятия как ответственность, компетентность, этическая и юридическая правомочность психолога. Тестирование и оценку кадров на этапе подбора следует доверять только специалистам высокой квалификации: психологу или менеджеру по персоналу, прошедшему специальную подготовку. Менеджеры по персоналу, приступая к подбору требуемых кандидатов, должны учитывать множество факторов. Для успешного поиска следует использовать, как правило, несколько методов, что способствует сокращению срока подбора, повышению качества подбираемого персонала, сокращению финансовых издержек специальных компьютерных языков.

Этап подбора персонала представляет собой совокупность отдельных задач, решение которых должно осуществляться в определенной последовательности, обусловленной тем, что для выполнения следующей задачи требуются данные полученные в результате решения предыдущих. Многоступенчатость этапа подбора персонала существенно снижает вероятность совершения ошибок, обусловленных субъективизмом, а также поспешным решением.

Если прием работников на предприятии систематизирован и разработана эффективно действующая оценочная система, это в значительной степени способствует тому, что предприятие будет принимать на работу именно таких работников, которые наилучшим образом смогут справиться с поставленными перед ними задачами, и тем самым в наибольшей степени будут способствовать его процветанию. Кроме того, существует как бы пороговые значения, ниже которых качественные характеристики работников, требуемых для предприятия, опускаться не могут.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ

Проведен анализ влияния государственной поддержки строительной сферы на преодоление кризисных явлений в экономике Красноярского края.

Целью статьи является комплексная оценка динамики развития сферы производства строительных материалов в Красноярском крае во взаимосвязи с развитием строительства.

Строительный комплекс в экономике Красноярского края играет особую роль. В процессе строительства создаются не только материальные блага, непосредственно удовлетворяющие потребности жителей края, но и формируется базис функционирования других сегментов экономики.

Наиболее важной сферой строительного комплекса является производство строительных материалов, так как она тесно взаимосвязана со строительством жилищных, промышленных, социальных и культурных объектов, увеличение ввода которых является предпосылкой экономической стабильности региона и повышения благосостояния населения.

При подготовке статьи использованы информационно-аналитические материалы и статистические сборники Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю, а также данные Главного управления Центрального банка РФ по Красноярскому краю.

Для развития строительного комплекса сфера производства строительных материалов является важнейшим элементом. Масштабное строительство, связанное с реализацией крупных инвести-

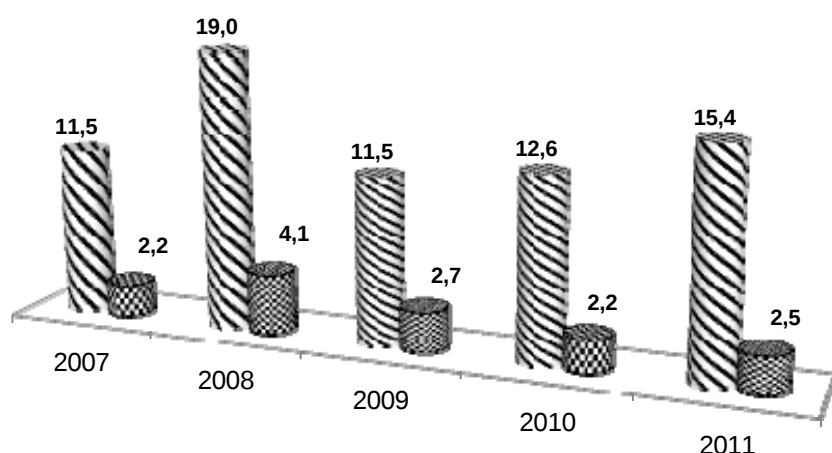
ционных проектов на территории Красноярского края, а также динамичное жилищное строительство обусловили особую актуальность развития промышленности строительных материалов, которое в 2007–2011 гг. характеризовалось следующими показателями (рис. 1).

Объем отгруженных строительных материалов в 2011 г. составил 15,4 млрд рублей, что на 22,3 % больше, чем в 2010 г. В 2007–2011 гг. Красноярский край по объемам производства строительных материалов среди регионов Сибирского федерального округа занимает 2 место (на 1 месте – Новосибирская область).

Тенденция развития сферы производства строительных материалов в Красноярском крае в 2007–2011 гг. аналогична общим тенденциям развития промышленного производства в целом (рис. 2).

После роста производства строительных материалов в 2007–2008 гг. (на 21,7 и 21,8 % соответственно), в 2009 г. наблюдалось резкое снижение объемов выпуска стройматериалов (на 28,7 %). Однако в 2010 г. и 2011 г. ситуация стабилизировалась, и объем производства стройматериалов по отношению к предыдущим годам увеличился на 20,2 % и 13,0 % соответственно.

Общий спад промышленного производства вызвал более резкое снижение спроса на строительные материалы.



■ Доля в общем объеме отгруженных товаров обрабатывающих производств, процентов

Рис. 1. Объем отгруженных строительных материалов (млрд руб.)

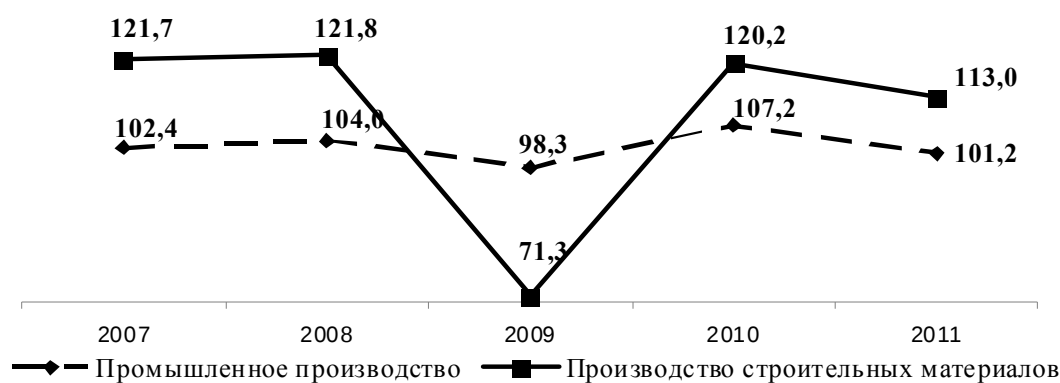


Рис. 2. Индекс производства по видам экономической деятельности (в процентах к предыдущему году)

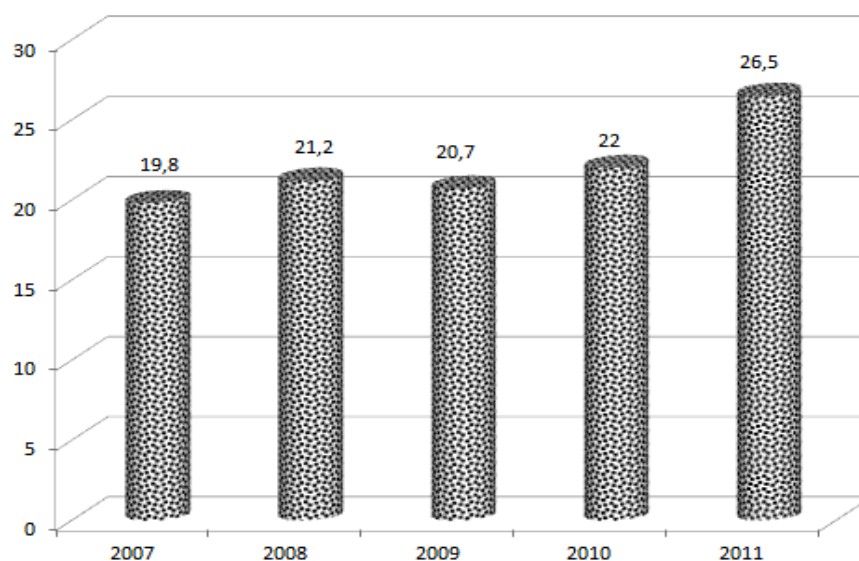


Рис. 3. Динамика доходной части бюджета Красноярского края (млрд руб.)

С целью преодоления спада высшими органами государственной власти края были разработаны и реализованы мероприятия по стимулированию строительной отрасли.

В 2009 г. в Красноярском крае на реализацию мероприятий, направленных на развитие строительной отрасли края, за счет всех источников финансирования направлено около 10 млрд рублей.

В частности, в соответствии с перечнем строек и объектов, финансируемых за счет средств крае-

вого бюджета, в 2009 г. осуществлялось строительство 127 объектов в 40 муниципальных образованиях края, введено в эксплуатацию 35 объектов жилищно-коммунального, социального назначения в городах и районах края с общим объемом финансирования 3 811,2 млн рублей.

Принятые меры позволили значительно увеличить темпы строительства, например, в г. Красноярске значительно возросло количество выданных разрешений на строительство (см. таблицу).

Сведения о выданных разрешениях на строительство (Красноярск)

Показатели	Единица измерения	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Количество выданных разрешений на строительство	единица	188	313	264	587
Количество выданных разрешений на ввод объектов в эксплуатацию	единица	334	389	340	466

Диаграмма (рис. 3) показывает, что преодоление кризисных явлений в производстве строительных материалов внесло значительный вклад в

увеличение доходной части бюджета города Красноярского края.

© Заведенчикова Т. Н., Пузанов А. А., 2013

КАДРОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ТЕХНОЛОГИИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА ВЫСШЕГО ЗВЕНА

Раскрыта актуальность проведения кадрового планирования при реализации технологии подбора персонала высшего звена на современном предприятии, рассмотрены проблемные вопросы, формулируются цели проведения и способы реализации данного этапа.

Падение начинается с прекращением
поиска способных людей.

П. Друкер

Любая деятельность организации строится на стратегии развития, которая описывает порядок выбора целей и средств их достижения во внешней и внутренней среде. В результате реализации стратегии создается модель осуществления деятельности организации.

Кадровая стратегия – сценарий действий, направленный на достижение стратегических целей, по средствам применения кадровых ресурсов.

Привлечение персонала служит инструментом для реализации бизнес-процессов с помощью специалистов необходимой квалификации в соответствии с требованиями организации, исходя из максимального кадрового потенциала при эффективных затратах на него.

Подбор персонала – это привлечение человеческих ресурсов с целью получения запланированных результатов, формирования социального и организационного капитала, как источников будущих достижений, а также снижения рисков в процессе деятельности.

Под персонал-технологией понимается стандартизированный метод достижения заранее определенных целей по конкретному направлению работы с персоналом [1]. Этап кадрового планирования является важной и неотъемлемой частью технологии подбора персонала высшего звена.

Процесс планирования развития организации включает в себя анализ не только внутренних резервов. Прежде всего, он должен опираться на стратегию развития организации в целом и учитывать необходимость подбора дополнительного персонала для управления, в связи с расширением организации. Также, нельзя оставлять без внимания смену кадров на уже имеющихся должностях.

Кадровое планирование – целенаправленная, научно обоснованная деятельность организации, имеющая целью предоставление рабочих мест в нужный момент времени и в необходимом количестве в соответствии со способностями, склонностями работников и предъявляемыми требованиями.

Кадровое планирование, служит для прогнозирования изменения обстановки и принятия соответствующих мер по подбору кандидата на руководящую должность до того, как эта должность освободится. Применительно к персоналу высшего звена, планирование осложняется тем, что специалисты такого уровня уходят редко, а если уходят, то под влиянием краткосрочных обстоятельств, которые крайне сложно учесть при составлении прогноза. Решением в данной ситуации может стать подготовка кадрового резерва на ряд руководящих должностей среди сотрудников организации. Также, при необходимости, можно привлечь нужного топ-менеджера со стороны в качестве эксперта для реализации какого-либо проекта, тем самым «ввести» специалиста в компанию и в дальнейшем предложить выгодные условия для сотрудничества.

Необходимо понимать, что крайне важно быть подготовленным к изменениям в кадровом составе и заранее прогнозировать вероятность этих изменений, данные мероприятия напрямую влияют на конкурентоспособность предприятия и, зачастую, при недостаточной проработке и анализе ситуации, сказываются на прибыли. Планирование процесса подбора персонала высшего звена можно представить в виде схемы.

Как видно из схемы, в итоге составляется четкий план, учитывающий изменение штатной структуры организации, приток и отток кадров, прогноз изменения обстановки во времени, квалификация требующегося персонала, количество времени и ресурсов, необходимых для найма или подготовки необходимого персонала, список требований, предъявляемых к кандидатам, сроки подбора и основные принципы отбора, исходя из специфики вакантной должности. Следует отметить, что планирование может предусматривать подбор специалиста на должность, которая в настоящее время занята или не существует, однако освободится или возникнет в перспективе.



Процесс кадрового планирования как элемент технологии подбора персонала высшего звена

На этапе планирования, ключевое значение имеет адекватная оценка прогноза развития предприятия. При составлении долгосрочного прогноза в так называемое «уравнение» включается сразу несколько «переменных», каждая из которых в значительной степени влияет на результат планирования:

- Оценка динамики развития предприятия.
- Составление профиля должностных позиций для руководящих должностей (представляет собой концентрированное определение роли, сути должностной позиции в системе кадров и труда).
- Оценка имеющихся трудовых резервов.
- Оценка внешней кадровой ситуации.
- Оценка количества ресурсов, необходимых для привлечения специалистов требующейся квалификации.
- Оценка промежутка времени, в течение которого требуется подобрать кандидата на замещение должности.

Результатом решения «уравнения» является адекватная оценка развития организации, учитывающая все «переменные». Так как учесть в равной степени все приведенные критерии не возможно, крайне важно правильно расставить при-

оритеты, исходя из деятельности конкретной организации.

Необходимо отметить, что для составления профиля должностных позиций в штате предприятия необходимо иметь профессионального психолога или применить в практике кадровый аутсорсинг, что может значительно снизить затраты на реализацию данных мероприятий. Комплекс остальных мероприятий проводится службой по управлению персоналом, но так же остро стоит необходимость в наличии грамотного HR-менеджера.

Таким образом, можно сказать, что необходимость планирования персонала определяется двумя проблемами:

- 1) сотрудники с необходимыми знаниями и способностями не всегда находятся в распоряжении предприятия;
- 2) излишний персонал не может все время эффективно применяться на предприятии.

По этому, планирование персонала включает в себя решение этих проблем:

- 1) разработка мероприятий по привлечению на предприятие специалистов необходимой квалификации;

2) разработка мероприятий по развитию, сохранению, использованию и высвобождению персонала.

Планирование персонала осуществляется как в интересах предприятия, так и в интересах сотрудников, поскольку для предприятия важно иметь нужное количество работников необходимой квалификации в нужном месте и в нужное время, а для сотрудников важно иметь представление

о собственном будущем на предприятии, либо за его пределами.

Библиографическая ссылка

1. Магура М., Курбатова М. Современные персонал-технологии. М. : Интел-Синтез; 2003. 388 с.

© Иванова В. О., 2013

УДК 332.1:622.276

Н. В. Кадникова

Научный руководитель – Л. А. Иванченко

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

НЕФТЯНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ: ТРУДНОСТИ РАЗВИТИЯ

Российская Федерация является крупнейшим мировым производителем нефти. Результаты деятельности нефтяной отрасли выступают основой экономики. В данной работе рассматривается состояние и вопросы современной нефтяной промышленности в России.

Важность нефтяной отрасли, для России очевидна: если нефть и газ – два основных продукта, которые Россия поставляет на международный рынок, около 44 % объема экспорта товаров. Именно из этих доходов формируется более 40 % федерального бюджета и 20 % консолидированного. Россия сохраняет свои лидирующие позиции в мире по объемам добычи нефти. Но в настоящее время в нефтяной отрасли существует ряд проблем:

1) истощение разрабатываемых месторождений;

2) устаревшие технологии производства;

3) низкая глубина переработки нефти.

Уровень добычи нефти был максимальным в 1988 г. в объеме 569 млн т, затем отрасль пережила период существенного кризиса, как отражение общего спада производства в стране, упав в объемах почти в два раза (до 318–305 млн т нефти в год). В начале 2000-х гг. произошел подъем отрасли с восстановлением уровней добычи до 480–490 млн т.

В настоящий момент отрасль находимся в периоде относительной стабильности, но в 2008 г. при максимальной цене на нефть (средняя цена за 2008 г. – 95 \$/баррель) обозначился тренд снижения добычи нефти. Однако своевременно принятые, в кризисное время, меры по созданию инфраструктуры Восточная Сибирь – Тихий океан и применению льготной ставки экспортной пошлины позволили ввести в разработку Ванкорское, Талканское и Верхнечонское месторождения и изменить тренд добычи нефти на растущий. Без ввода в разработку указанных месторождений темп снижения добычи составил бы 0,6 % в год.

Признанные мировые аналитические агентства оценивают наши запасы по международной клас-

сификации (10 млрд тонн) в 2 раза ниже, чем объем запасов по российской классификации категории (22 млрд тонн), это обусловлено тем, что в расчет принимается только экономически целесообразные к разработке запасы в рамках действующего налогового режима. Доля новых месторождений в запасах составляет только 20 % и вовлечение их в разработку потребует значительных вложений в доразведку, освоение месторождений и строительство новой производственной инфраструктуры.

Расширенное воспроизводство сырьевой базы нефти достигается ежегодно, начиная с 2006 г. В результате геологоразведочных работ на ранее открытых месторождениях получен прирост разведанных запасов в количестве 439,8 млн т нефти. Это более чем на 20 % превысило объем запасов, погашенных при добыче. Кроме того, в результате переоценки разведанные запасы нефти увеличились еще на 40,8 млн т.

Помимо разведонности, учитывается и выработка месторождений. Многолетняя эксплуатация месторождений углеводородного сырья привела к тому, что разведанные запасы нефти в нем истощены в среднем почти на 40 %, а отдельные давно разрабатываемые месторождения – на 70 % и более. Тревожной тенденцией является отбор наиболее качественной нефти, из-за чего опережающими темпами растут запасы тяжелой нефти: в 2011 г. ее разведанные запасы в целом по РФ увеличились на 2,9 %, а легкой – сократились на 2,8 %.

В Западно-Сибирском нефтегазовом бассейне сосредоточено также более половины российских извлекаемых балансовых запасов нефти. Подавляющая часть запасов (93%) и почти 75 % ресур-

сов приходится на Ямало-Ненецкий автономный округ. Нефть Западно-Сибирского нефтегазового бассейна в основном высококачественная, преимущественно легкая, с низкими содержаниями серы и парафина; самая легкая нефть распространена в центральной и западной частях бассейна. В среднем бассейн разведан и выработан на 40 %.

Северо-Кавказско-Мангышлакский бассейн, на территории которого еще в конце позапрошлого века велась разработка нефтяных месторождений, характеризуется самой высокой в России выработанностью разведанных запасов (72 %).

Волго-Уральский нефтегазовый бассейн ежегодно поставляет около 20 % суммарного объема нефти, добытой в РФ. Из них на Республику Татарстан пришлось 6,8 % российской добычи. Волго-Уральский бассейн характеризуется наибольшей степенью разведанности начальных суммарных извлекаемых ресурсов, она приближается к 75 %. Выработанность его разведанных запасов также очень высока – в среднем 70 %, в том числе на крупнейшем Ромашкинском месторождении – 87 %.

В европейской части страны крупной сырьевой базой нефти является Тимано-Печорский нефтегазовый бассейн, расположенный в основном на территории Республики Коми, Ненецкого АО и в акватории Печорского моря. В недрах бассейна заключено около 1,48 млрд т разведанных запасов и 7,5 % потенциальных ресурсов нефти страны. Разведанность начальных извлекаемых ресурсов Тимано-Печорского бассейна не превышает 30 %, прогнозные ресурсы оцениваются почти в 3,2 млрд т.

На Охотский нефтегазовый бассейн приходится 460 млн. т балансовых запасов нефти. Нефть месторождений преимущественно легкая, мало-сернистая. Выработанность разведанных запасов Охотского нефтегазового бассейна превышает 30 %, разведанность ресурсов также сравнительно высока – 22,5 %. В бассейне локализовано 1,7 млрд т потенциальных ресурсов нефти или 3 % российских.

Запасы нефти бассейнов Восточной Сибири, около 10 % резервов страны, практически не освоены; степень их разведанности 9,4 %, а выработанности составляет лишь 1,5 %.

Прикаспийский бассейн, значительная часть которого расположена на территории Астраханской области, изучен очень слабо. Это связано с тем, что основные комплексы залегают под мощной толщей соленосных отложений. В его пределах разведано лишь 30 млн. т нефти, потенциальные ресурсы нефти оцениваются в 0,7 млрд т. Практически не изучены ресурсы Баренцево-Карского нефтегазовых бассейнов, бассейнов Восточной Арктики и Дальневосточных морей.

Увеличение добычи в последние годы было вызвано существенным скачком мировых цен на нефть. Нефтяники получили возможность на-

правлять больше средств на инвестиции в модернизацию производства. Однако, по данным Росстата, 49,3 % добытой нефти было экспортировано в сыром виде, а 49,1 % – переработано. Наконец, 58,9 % всех нефтепродуктов, или 96,8 млн т, было отправлено на экспорт. Первая явная черта российской нефтяной отрасли – значительная часть продаж сырой нефти идет на экспорт. Это связано с высокой долей концентрации, в результате которой вся нефть, неперерабатываемая в рамках крупнейших компаний, продается на внешний рынок. Основу нефтяной отрасли России составляют девять вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний. Они владеют примерно 80,7 % разведанных запасов нефти России и обеспечивают подавляющую часть добычи нефти в стране. Лидером среди является компания ОАО «НК „Роснефть“», добывающая 21,5 %.

Во-вторых, процент переработки – варьирует от 4 до 152 %. Наибольший сравнительный объем переработки приходится на Башнефть. До сих пор компания перерабатывала в полтора раза больше, чем добывала, и ей приходилось закупать сырье у третьих сторон.

Объемы нефтепереработки в России в последние годы росли в среднем на 4,5 % в год. Однако сегодня средняя глубина переработки нефти на нефтеперерабатывающих заводах не превышает 70 % (на заводах США она составляет около 90 %). Глубина переработки нефти – величина, показывающая отношение объема светлых нефтепродуктов к общему объему затраченной при переработке нефти.

Несмотря на значительные объемы нефтепереработки, качество дистиллятов находится на очень низком уровне, более того, 30 % в корзине продуктов нефтепереработки занимает мазут, 70 % которого экспортируется в Европу, где его перерабатывают и превращают в дизель и бензин высокого качества. При высокой доле мазута в полученных продуктах цена этой «корзины» на мировом рынке оказывается примерно на 20–25 % ниже цены нефти, из которой она была получена. В итоге складывается ситуация, при которой значительная часть добавочной стоимости переработки перетекает в Европу.

Одним из важных показателей, характеризующих уровень технического состояния предприятия, является так называемый коэффициент Нельсона. В Северной Америке он равен 10,16, в Европе – 7,42, в среднем по миру – 6,59, а в России – только 4,4. Таким образом, в России индекс Нельсона на 50 % ниже, чем в Европе, и вдвое отстает от средних показателей заводов США, как следствие это неизбежно уменьшает операционную эффективность заводов. Только на «ТАНЕКО» (Татарстан), на новой установке гидрокрекинга индекс Нельсона достиг 15 единиц. Татарстан лишь недавно начал свою историю в качестве крупного нефтепереработчика. Запуск в ок-

тябре 2010 года нижекамского нефтеперерабатывающего завода (ТАНЕКО), одного из крупнейших инвестиционных проектов нынешней России, стал знаковым событием для компании. По сути это дало Татнефти самый современный НПЗ в стране: глубина переработки – 97 % (при среднем по России – 72 %) [1].

Налоговый режим, когда пошлина на мазут в 2,5 раза ниже пошлины на нефть и почти в 2 раза ниже пошлины на светлые продукты, стимулирует лишь к выжиманию максимума из того, что было построено ещё в советское время, при минимуме капитальных затрат, и созданию экспортно-ориентированных нефтеперерабатывающих заводов, в том числе мини-нпз, которые нефть превращают в мазут, прямогонный бензин и дизель низкого качества для дальнейшей отправки на экспорт. По оценке министерства, количество таких заводов в стране достигает 250, а их совокупный объем переработки составляет 12 млн тонн в год. При этом в 2008 г. маржа среднего российского нефтеперерабатывающего завода составляла 15 долларов на баррель – что в 2–3 раза превышало маржу западных гораздо более технологичных коллег.

Ключевыми проблемами нефтепереработки сегодня являются устаревшие технологии производства и отсутствие инвестиций в увеличение глубины и качества переработки нефти. Сложившаяся ситуация не могла не вызвать адекватной реакции государства. В Киришах в феврале 2009 г. с целью стимулирования проектов повышения глубины переработки, правительство объявило планы по выравниванию экспортных пошлин на темные и светлые нефтепродукты.

Для уменьшения экспорта темных нефтепродуктов и стимулирования инвестиций в нефтепереработку 26 августа 2011 г. Правительством Российской Федерации было принято Постановление Правительства Российской Федерации № 716*, которое вводит новые ставки вывозных таможенных пошлин на продукты нефтепереработки [2].

Новый режим налогообложения предполагает снижение предельной унификацию ставок вывозных таможенных пошлин на светлые и темные нефтепродукты с введением единой ставки в размере 66 % от ставки вывозной таможенной пошлины на сырую нефть. В частности, ставка вывозной таможенной пошлины на мазут повышена с 46,7 до 66 %; ставка вывозной таможенной пошлины легкие дистилляты снижена с текущих 67 до 66 %.

Постановление вступило в силу 1 октября 2011 г. Сравнение результатов работы нефтегазовой отрасли за 2012 г., с аналогичными показателями прошлого года, показывают положительную ди-

намику. Добыча нефти за отчетный период выросла на 2,0 %, экспорт не изменился, первичная переработка поднялась на 4,5 %. Таким образом, нефтеперерабатывающие заводы изменили ассортимент продукции в пользу светлых нефтепродуктов. Произведено 6469,6 тыс. тонн автомобильного бензина (+4,7 %), 11 872,8 тыс. тонн дизельного топлива (+3,9 %). Выпуск топочного мазута составил 12 673,3 тыс. тонн (–0,6 %) [3].

Сохранение объемов переработки нефти на текущем уровне 230–240 млн тонн при увеличении глубины переработки до 85 % в 2020 г. обеспечит максимальный вклад нефтеперерабатывающей отрасли в экономику страны. Выравнивание пошлин на светлые и темные нефтепродукты вместе с грамотным управлением разницей между пошлиной на нефть и нефтепродуктами являются ключевыми рычагами для стимулирования инвестиций в модернизацию производства. В то же время это будет способствовать снижению добровольного экспорта темных нефтепродуктов (примерно на 20 млн тонн в год) [4].

В части добычи нефти, наиболее оптимально обеспечивает распределение нагрузки между государством и инвестором целевой профиль в период до 2020 г. на уровне 501–505 млн т. Общий накопленный объем добычи по указанному варианту составит 5,6 млрд тонн нефти. Рекомендуются изменить классификацию учета месторождений так, чтобы параметры определяли экономическую целесообразность разработки.

Библиографические ссылки

1. Анализ и прогноз Нефтедобывающая промышленность России [Электронный ресурс]. URL: <http://burneft.ru/archive/issues/2011-04/> (дата обращения: 25.03.2013).
2. Доклад Министерства энергетики Российской Федерации по вопросу Генеральной схемы развития нефтяной отрасли на период до 2020 года (28 октября 2010 года) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55082305/> (дата обращения: 25.03.2013).
3. Постановление Правительства Российской Федерации № 716* от 26 авг. 2011 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=118676> (дата обращения: 25.03.2013). <http://www.ngfr.ru/>
4. Нефть, газ и фондовый рынок: «О влиянии НПЗ с низкой глубиной переработки на конкурентоспособность ТЭК» от 05.03.2013 [Электронный ресурс]. URL: режим доступа: <http://www.ngfr.ru> (дата обращения: 25.03.2013).

© Кадникова Н. В., 2013

К. В. Кандрушина
Научный руководитель – Л. А. Фомина
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

Вопросам развития российской сферы культуры в последние годы уделяется большое внимание. Изменение приоритетов политики государства в области распределения доходов поставило данную сферу в крайне сложное финансовое положение. Культурные организации, находившиеся ранее на полном государственном обеспечении, сейчас получают от правительства не более 40 % общей суммы расходов [1]. Данное обстоятельство заставляет учреждения искать пути повышения эффективности управления и разрабатывать стратегию в области маркетинга.

В рыночных условиях главной особенностью международного маркетинга в сфере культуры является соединение трех его направлений: привлечения потенциальных потребителей, управление отношениями с покровителями, создание репутации и системы внутреннего менеджмента учреждения [7].

Работа с посетителями (клиентами) необходима для оправдания миссии учреждения культуры, тогда как целью привлечения покровителей является получение финансовой и материальной поддержки. Создание репутации культурной организации важно для дальнейшего развития ее международной деятельности.

Кроме того, следует отметить, что разные области маркетинга в сфере культуры неразрывно взаимосвязаны. Учреждение, качественно разрабатывающее свою индивидуальную, высокопрофессиональную рабочую программу, становится более интересным для посетителей и для общества в целом. Внимание прессы, создание собственного уникального имиджа и прочной репутации позволяют привлечь интерес региональных и международных покровителей (спонсоров), что, в свою очередь, способствует улучшению работы учреждения.

Анализируя направления международного маркетинга в сфере культуры, необходимо рассмотреть маркетинговую среду, которая служит ключевым моментом процесса управления. Маркетинговая среда складывается из совокупности факторов на макро- и микроуровнях, напрямую влияющих на эффективность работы организации.

Макросреда включает в себя такие социальные факторы, как политические, экономические, демографические, социокультурные, научно-технические, которые определяют развитие сферы культуры. В то же время сфера культуры отличается устойчивыми обратными связями со своей макросредой, которые заключаются в непосредственном влиянии на формирование личности, культурного уровня нации, что в конечном счете воздействует на само отношение к сфере культуры.

Микросреда наряду с макропроцессами также имеет важное значение. Микросреда в свою оче-

редь может быть подразделена на две составляющие: внутреннюю и внешнюю.

Внешней средой маркетинга является окружающая среда, на которую фирма выходит со своими маркетинговыми мероприятиями. В сфере культуры она включает реальных и потенциальных посетителей, спонсоров, покровителей, партнеров, конкурентов, а также общественность в лице средств массовой информации и иных лиц, формирующих общественное мнение как о работе культурной организации, так и о культуре в целом.

Внутренняя среда международного маркетинга включает тех лиц и те силы, которыми осуществляется маркетинг внутри фирмы. Как правило, в культурных организациях имеются службы, которые планируют, разрабатывают и осуществляют маркетинговые программы отдельно для посетителей, друзей культурной организации, спонсоров и т. д.

Международный маркетинг не ограничивается только определением целевой группы его стратегии и анализом среды – не менее важным является сам комплекс маркетинга.

Рассмотрим составляющие комплекса маркетинга и важнейшие факторы, влияющие на международную маркетинговую деятельность в сфере культуры.

В учреждении культуры в качестве продукта выступают различные услуги, предоставляемые им в соответствии с его миссией. Для музея, например, в качестве основных услуг выступают выставочная деятельность, т. е. представление и интерпретация коллекций, а также образовательная работа, а именно: экскурсии, лекции, детские и юношеские студии, семинары, конференции и т. д. [2]. Кроме того, большое значение имеют дополнительные услуги. Они заключаются в информационном обеспечении, работе кафе, буфетов, музейных магазинов, специальных мастерских для посетителей, а также в проведении различных мероприятий – приемов, встреч, концертов, спектаклей.

Особенностью комплекса международного маркетинга культурной организации является

обязательное присутствие и участие потребителей, иначе вся деятельность учреждения оказывается бессмысленной. Эта особенность не касается исключительно сферы культуры, а распространяется также на производство ряда услуг.

Сфера культуры удовлетворяет потребности человека в духовном развитии, поэтому в качестве потребителей услуг учреждений культуры выступают различные слои населения. Культурные организации могут специализироваться на работе с определенной аудиторией, например с детьми, взрослыми, пенсионерами, инвалидами и т. д.

Ценовая политика культурной организации определяется прежде всего социальными целями ее деятельности [3]. Следовательно, уровень цены зависит от доступности конкретной услуги для потенциального потребителя. В данном случае цены почти всегда ниже, чем они были бы в чисто рыночных условиях, а иногда и вообще отсутствуют. Поэтому возможности использования рыночной ценовой политики в стратегии маркетинга сферы культуры несколько ограничены. Дополнительным подтверждением данного положения является действие двух эффектов.

Для коммерческих организаций большой спрос на их услуги означает больше доходов. В сфере культуры наблюдается обратный эффект [5]. Учреждения культуры, как правило, не в состоянии покрывать расходы, которые требуются на одного потребителя, за счет доходов, полученных от него. Согласно теории предельной полезности «предельные расходы производства дополнительной услуги для удовлетворения растущего спроса могут превышать предельный доход, полученный от реализации дополнительной единицы услуги» [5]. Отсюда следует, что культурные организации в силу выполнения общественных функций не могут находиться на самофинансировании, а должны ориентироваться на внешние источники финансовой поддержки.

Рост высокотехнологичных разработок, внедрение новейших научных достижений ведут к увеличению производительности труда, снижению цен на продукцию и росту заработной платы работающих в коммерческом секторе. В сфере культуры эти изменения практически отсутствуют. Данный эффект еще называют «болезнью цен» Баумола (по имени экономиста, доказавшего его) [8].

В силу действия двух названных эффектов необходимо подчеркнуть особую направленность ценовой политики культурных организаций – дифференциация цен [2]:

- по возрастному признаку (дети, школьники, студенты, пенсионеры);

- по отдельным категориям посетителей (участники войны, ветераны труда, инвалиды, иностранные и российские граждане, а также индивиды и группы);

- в зависимости от времени посещения культурной организации (день–вечер, открытые–закрытые часы работы);

- популярности, уникальности выставок, концертов, спектаклей.

Деятельность учреждений культуры связана с рядом особенностей международного рынка, к которым относятся наличие внешних эффектов, информационная асимметрия и локальная монополия.

Большинство услуг культурных организаций относятся к общественным благам. В отличие от частных благ потребление таких услуг сопровождается внешними эффектами, т. е. пользу от использования культурных благ несут не только люди, участвующие в этом процессе, но и другие группы населения или общество в целом. В качестве внешних эффектов в сфере культуры могут выступать повышение уровня образования, рост духовного потенциала общества и т. д.

Культурному маркетингу свойственны три из четырех (стимулирование продаж, прямой маркетинг, общественные связи и реклама) – реклама, прямой маркетинг и общественные связи [2].

Реклама и прямой маркетинг в сфере культуры, так же как и в области бизнеса, направлены на дополнительный приток денежных средств. Управление же общественными связями организации ориентируется на создание имиджа, репутации.

В организации рекламы и прямого маркетинга сфера культуры и коммерческий сектор имеют больше сходства, чем различий.

В мировой практике существуют две основные модели организации международной маркетинговой деятельности в сфере культуры – американская и французская [6].

Американская модель в большей степени направлена на привлечение индивидуальных, корпоративных и государственных финансовых вложений в некоммерческую организацию. Объектами маркетинга в данном варианте являются друзья учреждения, спонсоры, меценаты, фонды и органы государственной власти.

Французская модель организации маркетинговой деятельности в сфере культуры является противоположной американской. Основное внимание здесь уделяется не привлечению потенциальных спонсоров, а созданию и удовлетворению спроса посетителей.

Причина различий данных моделей – в особенностях структуры финансовых источников американских и французских учреждений культуры.

Общей чертой американской и французской моделей является наличие службы по связям с общественностью, работающей над созданием имиджа организации. Внимание общественности привлекается через средства массовой информации, сотрудничество с другими учреждениями и

организациями-партнерами, а также со спонсорами, благотворителями и органами государственной власти, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

В настоящее время в России формируется промежуточная модель организации маркетинга в сфере культуры. Ее отличительной чертой является сочетание различных элементов из американской и французской моделей. Многие российские культурные организации продолжают советские традиции работы с посетителями, которые близки к французской модели. Так как государство уже не в состоянии полностью обеспечивать учреждения культуры, им приходится дополнительно заниматься привлечением финансовых средств на покрытие текущих и капитальных расходов.

Рассмотренные выше принципы международного маркетинга в сфере культуры раскрывают важную роль данной деятельности в управлении культурной организацией. Учреждения культуры, занятые поиском путей оптимизации внутренней работы, в первую очередь должны разрабатывать маркетинговую стратегию, отличающуюся своей комплексностью и разнонаправленностью.

Библиографические ссылки

1. Артемьева Т. В., Тульчинский Г. Л. Фандрайзинг: привлечение средств на проекты и про-

граммы в сфере культуры и образования : учеб. пособие. СПб. : Лань : Планета музыки, 2010.

2. Безрутенко Ю. В. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме : учеб. пособие. М. : Дашков и К, 2009.

3. Бутова Т. Г. Маркетинговые исследования культурного досуга // Маркетинг в России и за рубежом.

4. Иваненков С. П. Культурные потребности современной российской молодежи // Ученые записки. С.-Петербург. гос. ин-т психологии и социальной работы. 2010. Вып. 1. Т. 3.

5. Чихиков В. М. Сфера культуры и экономика // По материалам круглого стола «Культура и экономика: поиск новых моделей взаимодействия». ФНИ «Прагматика культуры». 18.04.2006.

6. Museum Strategy and Marketing: Designing Missions, Building Audiences, Generating Revenue and Resources / Ed. by N. Kotler and P. Kotler. San Francisco : Jossey-Bass Publishers, 1998. P. 67.

7. Bradford H. A new framework for museum marketing // The museum profession: internal and external relations / Ed. Kavanagh Gaynor. Leicester: Leicester University Press, 1991. P. 95.

8. Baumol W., Bowen W. Arguments for Public Support of the Performing Arts // The Economics of the Arts / Ed. M. Blaug. London : Martin Rodertson & Co, 1976. P. 222–225.

© Кандрушина К. В., 2013

УДК 338.3.001.76

А. А. Косякова

Научный руководитель – А. А. Бойко

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

РАЗРАБОТКА ТРЕХМЕРНОЙ МАТРИЦЫ ОЦЕНКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены особенности деятельности малых инновационных предприятий, проанализированы недостатки наиболее часто используемых инструментов стратегического планирования, предложена трехмерная матрица оценки стратегического положения малого инновационного предприятия и обоснована эффективность ее применения в качестве инструмента стратегического планирования развития малых инновационных предприятий.

Большинство недостатков исследованных в различных работах моделей стратегического планирования развития предприятий связано с тем, что они базируются на принципе экономии на масштабе, в соответствии с которым более высокий уровень доходов и норма прибыли (а значит – и большая конкурентоспособность) обеспечивается более высокой относительной долей рынка. По мере роста значимости качественных характеристик продукции эффективность подобных моделей стала падать. Исходя из этого, стратегический анализ и выбор стратегии для инновационной сферы деятельности должны иметь иные ак-

центы. Для крупного предприятия необходимо обеспечение сбалансированного портфеля продуктов, объектов инвестирования, а для малого инновационного предприятия важна оценка перспективности развития имеющейся технологии, выбор альтернатив ее развития, определение объема средств, необходимых для вывода продукта на рынок.

Вышесказанное позволяет сделать вывод о необходимости разработки нового инструментария по выбору стратегии развития малого инновационного предприятия, учитывающего наиболее его важные особенности:

- деятельность малого инновационного предприятия связана с продуктом, находящемся на ранних этапах развития, а само малое инновационное предприятие характеризуется ранним этапом жизненного цикла организации;

- конкурентная позиция малого инновационного предприятия основана на иных параметрах, по сравнению с предприятиями, имеющими опыт продаж на рынке и т. п.;

- для малых инновационных предприятий присущ специфический характер взаимоотношений и восприятия динамики изменений во внешней среде. В условиях малого инновационного предприятия продажи продукта еще могут и не осуществляться, поэтому нельзя ограничиваться исключительно оценками привлекательности среды как привлекательности рынка для реализации продукта – необходима оценка доступности ресурсов во внешней среде.

Подробное рассмотрение каждой из данных особенностей позволило сформировать возможные значения оценок данных особенностей как основных факторов выбора стратегии развития малого инновационного предприятия.

Классические этапы в жизненном цикле продукта не отражают ранние этапы развития технической идеи (основы бизнес-идеи) и движение «от патента до продукта». Предлагается расширить совокупность классических этапов жизненного цикла продукта за счет введения этапа разработки и его дальнейшей детализации, представленной в таблице.

Детализация этапа разработки

Степень развития продукта на входе этапа	Основная активность	Результат
Идея нового продукта	Прикладные исследования концепции нового продукта (НИР)	Доказана техническая осуществимость
Концепция продукта	Отработка технологии производства (ОКР)	Создание прототипа
Прототип	Вложения на создание нового предприятия	Создано предприятие

Расширение совокупности этапов жизненного цикла продукта и его детализация позволяет сделать важный вывод о том, что на каждом этапе может быть принято решение о завершении коммерциализации технологии и выведении ее на рынок в виде идеи, результата НИР, ОКР, товара. То есть малое инновационное предприятие потенциально может работать на нескольких рынках, что требует соответствующей стратегии: на рынке бизнес-идей, на рынке результатов НИР, ОКР, на рынке коммерческих продуктов, на рынке купли-продажи предприятий (фондовом рынке). Это от-

крывает возможности развития малого инновационного предприятия, но и многократно увеличивает сложность стратегического управления.

Существующую совокупность этапов и подэтапов развития малых инновационных предприятий необходимо учитывать при построении инфраструктуры поддержки малых инновационных предприятий: помимо необходимости наличия доступной полноценной совокупности компонент их наполнение должно обеспечивать переход по этапам развития.

При выборе стратегии необходима оценка внутренней среды предприятия. В условиях малого инновационного предприятия это оценка внутренних элементов организации, развитие которых формирует ее потенциал и конкурентоспособность.

Использование матрицы БКГ на малом инновационном предприятии ограничено его особенностями. При использовании матрицей БКГ показателей – роста объема спроса, доли рынка по сравнению с долей ведущего конкурента, следует, что в ее основе лежит теоретическое положение, характеризующее зависимость затрат на единицу продукции от объемов производства. Как и в случае «кривой опыта», наличие этой зависимости позволяет предприятию добиваться большей конкурентоспособности. Однако учет только этого фактора обуславливает значительную упрощенность вертикального и горизонтального построения матрицы БКГ, что можно отнести к ее главному недостатку. Так отмечается, что использование только лишь показателя роста для оценки перспектив предприятия в случае предполагаемой смены фаз жизненного цикла и (или) значительной дестабилизации условий может привести не только к неточным, но и опасным результатам. Но, в то же время использование показателя относительной доли рынка для оценки конкурентоспособности в фазах жизненного цикла «замедленный рост» и «зрелость» явно недостаточно. В фазах жизненного цикла успешная конкуренция достигается преимущественно за счет других факторов. В частности, существенную роль могут играть инновационные процессы, связанные как с введением на рынок модифицированного, так и нового продукта. Вместе с тем простота и удобство использования матрицы БКГ в случае, если рост объема деятельности является надежным измерителем перспектив, а позиции предприятия в конкуренции определяются его долей на рынке, делает ее эффективным инструментом стратегического анализа [1].

Трудность использования матрицы БКГ на малом инновационном предприятии заключается в сложности определения портфеля продукции, так как на данного вида предприятиях большинство продуктов может выпускаться мелкосерийно или вообще уникально. На малых инновационных предприятиях целесообразно указывать лишь

направление деятельности, а не сужать возможное поле деятельности до портфеля выпускаемой продукции.

Другой портфельной моделью является матрица «МакКинзи». Она используется для принятия решений того же типа, что и матрица БКГ. Фактор «рост объема» в ней заменен фактором «привлекательность стратегической зоны хозяйствования», а фактор «относительная доля рынка» – фактором «позиция фирмы в конкуренции». Однако различие матриц заключается не только в замене факторов. Прежде всего, новые факторы являются комплексными характеристиками, зависящими от определенной совокупности других показателей. Это обстоятельство позволяет использовать матрицу «МакКинзи» для всех фаз жизненных циклов спроса и технологии, а также при самых различных условиях конкуренции. Трудоемкий многофакторный анализ, выполняемый при этом, значительно усложняет использование матрицы «МакКинзи». К тому же сложный многофакторный анализ плохо сочетается с упрощенным структурированием реальных процессов в двухмерной матрице. Попытка решения этой проблемы путем увеличения размерности матрицы, к сожалению, приводила к снижению безусловности содержащихся в ней предписаний. И. Ансофф указывает ряд ограничений, связанных с использованием матрицы «МакКинзи». В частности, он отмечает, что данная матрица не учитывает возможности создания фирмой своего будущего: нового спроса, новых изделий, новых технологий. Второе ограничение вытекает из предположения, что будущее состояние стратегической зоны хозяйствования может быть предсказано с достаточной точностью, чтобы его можно было обозначить точкой в одном из квадрантов. Однако при высоком уровне нестабильности метод определения будущего конкурентного статуса на основе единственной вероятной оценки для каждой стратегической зоны хозяйствования вряд ли возможен. Третье ограничение связано с сомнением в беспристрастности оценок перспектив и конкурентного статуса подразделений сотрудниками фирмы вследствие возможной их аффилированности. Возможность субъективной искаженной оценки фирмой своей позиции при использовании матрицы «МакКинзи» отмечает также М. М. Алексеева. Наряду с этим она указывает, что применение модели не дает конкретных рекомендаций по поведению на том или ином рынке. Представленные ограничения, безусловно, играют значительную роль, как для использования модели, так и для ее дальнейшего совершенствования [1].

В модели Shell по сравнению с моделью МакКинзи сделан еще больший упор на количественные параметры бизнеса. Ее применение на малом инновационном предприятии ограничено следующими ее недостатками:

- эта модель ограничивается рамками ряда капиталоемких отраслей промышленности;

- как и любая схематическая модель, эта матрица является недостаточно гибким инструментом выбора стратегических альтернатив, и механическое следование ее рекомендациям может привести к принятию нетворческих решений;

- выбор переменных для анализа конкурентоспособности предприятия и привлекательности отрасли, используемых в модели Shell/DPM, является достаточно условным; при этом модель не уточняет критерия, по которому можно было бы определить необходимое для анализа число переменных в каждой конкретной ситуации;

- модель не уточняет алгоритма расчета величин указанных переменных и потому трактовка некоторых из них может быть неоднозначным, кроме того, она не учитывает весомость отдельных переменных и не описывает алгоритма определения удельного веса показателей для оценки конкурентоспособности предприятия и привлекательности отрасли;

- между отдельными переменными, призванными охарактеризовать конкурентоспособность предприятия и привлекательность отрасли, существует корреляционная зависимость, которая может повлиять на результат оценки конкурентоспособности и отраслевой привлекательности. Модель Shell/DPM не учитывает возможность подобной зависимости;

- при использовании этой матрицы диверсифицированными предприятиями возникают трудности, связанные со сравнениями бизнес-областей, которые относятся к различным отраслям, поскольку переменные, описывающие конкурентоспособность предприятия и привлекательность сферы деятельности, сильно связаны со спецификой отрасли [2].

Проанализировав известные инструменты стратегического планирования развития малых предприятий, было выявлено, что не все может быть применимо на предприятиях инновационного типа. Поэтому возникла необходимость разработки дополнительного инструмента, учитывающего особенности малого инновационного предприятия.

Учитывая постоянно растущие потребности малого инновационного предприятия в ресурсах для развития и исключительной важности их наличия и/или доступности во внешней среде, в диссертации предложено проводить оценку динамики изменений во внешней среде и ее благоприятности путем оценивания доступности ресурсов.

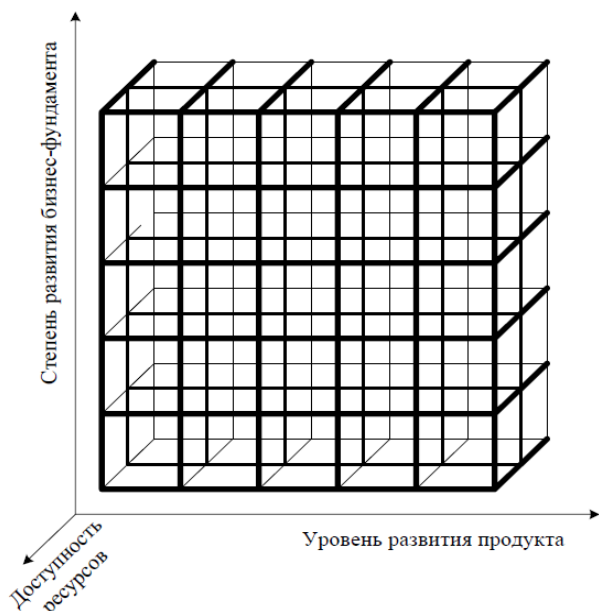
При выборе стратегии необходима оценка внутренней среды предприятия. В условиях малого инновационного предприятия это оценка внутренних элементов организации, развитие которых формирует ее потенциал и конкурентоспособность. Эта оценка рассматривается как характери-

стика развития бизнес-фундамента малого инновационного предприятия.

Выделенные факторы для условий стратегического выбора малого инновационного предприятия легли в основу разработанного инструмента принятия стратегических решений в области развития малого инновационного бизнеса – трехмерной матрицы стратегических альтернатив. Эта матрица формируется в системе 3 координат – ключевых факторов выбора:

- по оси абсцисс откладываются оценки состояния основной технологии малого предприятия;
- по оси ординат – оценки доступности ресурсов для осуществления целей стратегического развития малого предприятия;
- по оси аппликат – оценки состояния бизнес-фундамента малого инновационного предприятия.

На рисунке представлена форма матрицы выбора стратегии развития малого инновационного предприятия, с указанными осями.



Трехмерная матрица оценки положения и выбора стратегии развития

Использование предложенной трехмерной матрицы позволяет получить реальную оценку текущего положения малого инновационного предприятия, а также выработать альтернативы

дальнейшего развития бизнес-идеи. Предлагаемая совокупность осей определяет содержание стратегического анализа, а совокупность комбинаций возможных координат образует пространство стратегического выбора малого инновационного предприятия.

Форма матрицы позволяет оценить возможные альтернативы развития малого инновационного предприятия, а также сформировать перечень необходимых действий, обеспечивающих переход от одной стратегической позиции к другой – для движения к той или иной альтернативе, в виде целей, определяющих необходимый уровень развития ключевых характеристик внутренней и внешней среды. При этом матрица не задает жесткую траекторию развития в виде «единственно верного пути», как в матрице Shell/DPM или ADL/LC: стратегический выбор зависит от требований собственника и совокупности характеристик малого инновационного предприятия в текущий момент времени.

Использование предлагаемых параметров для построения осей сформированной модели позволяет установить регулярность пересмотра и уточнения стратегии развития малого инновационного предприятия. Сигналом для начала прохождения цикла уточнения стратегического выбора является такое изменение оценок по параметрам, которое приводит к изменению положения малого предприятия в пространстве матрицы (происходит смена блока). Подобный подход создает условия для стратегического управления на базе принципов непрерывности и оперативного реагирования на изменения.

Библиографические ссылки

1. Ерыгин Ю. В. Методология и инструментальный планирования устойчивого инновационного развития предприятий ОПК : дис. ... докт. экон. наук. Красноярск, 2005.
2. Экономика : Методологические недостатки матричных методов принятия стратегических решений [Электронный ресурс]. URL: <http://topknowledge.ru/> (дата обращения: 25.03.2013).

© Косякова А. А., 2013

МОТИВАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

На современном этапе становления российской экономики для большинства компаний роль человеческих ресурсов приобретает особое значение. Персонал сегодня это главный стратегический ресурс компании в борьбе за конкурентное преимущество. От грамотного и эффективного мотивационного управления человеческими ресурсами зависит успех любого предприятия. В статье приводятся технология мотивационных аспектов и описание основных принципов формирования мотивационной составляющей.

Определение основных принципов мотивационной составляющей в системе стимулирования является важным аспектом изучения экономических процессов протекающих в современных организациях.

Мотивационная составляющая – представляет собой совокупность взаимосвязанных условий, вызывающих активность управленческой деятельности менеджера, направленную на ее совершенствования и побуждающих его к осуществлению профессиональной деятельности.

В свою очередь, мотивационная составляющая может быть выражена через следующие методы:

- экономические;
- психологические;
- устранения негативных стимулов;
- объем работы;
- выделение целей;
- дисциплина.

Выбор конкретных методов зависит от условий реализации общей концепции управления персоналом, а также использования имеющихся ресурсов. Наиболее эффективным считается применение нескольких методов одновременно, так как их использование в сочетании друг с другом, дает прирост общей полезности.

Исходя из этого, мотивационная составляющая персонала и менеджеров компании связывает между собой всю совокупность процессов происходящих в организации, определяет их направленность и влияет на побудительные мотивы в психологии человека, ведущие к реализации поставленных целей.

Персонал с позиций менеджера – это «банк знаний и профопыта, который следует вскрыть и использовать имеющиеся там ресурсы в интересах цивилизации. Доступ к этому ресурсу, к примеру, по К. Марксу возможен через использование потребностей человека. Что бы человек ни делал, он делает это ради своих потребностей. Фрейд считал, что потребности спонтанны и классифицировать их невозможно. Маслоу предложил известный классификационный треугольник, в котором они расположены в следующей последовательности:

1 – физиологические потребности (пища, одежда, жилище, партнер);

2 – сохранение достигнутого уровня удовлетворения потребности;

3 – общение, коллектив;

4 – уважение, признание;

5 – самоутверждение;

Некоторые ученые считают, что потребности следуют именно в такой последовательности. Другие полагают, что потребности изменяются в стиле «лифта», в микроплане, а в макроплане – слоями. Существует две точки зрения на реализацию потребностей:

1) чем выше уровень потребностей, тем больше влияние он оказывает на активность персонала;

2) любой уровень потребностей имеет важное значение в принятии решений.[1, с.19]

С точки зрения теории Герцберга (известный западный социолог), потребности делятся на:

а) биологические (стремление обладать все большей массой материальных ценностей);

б) духовные (связаны с познанием окружающей среды, направлены на раскрытие возможностей человека, проявляются в стремлении принадлежать к определенной социальной группе, занимать в ней определенное место, пользоваться вниманием. Названные потребности являются побудительным фактором, когда проходят через системы стимулирования [1, с. 27].

Функцию мотиваторов выполняют те факторы, которые побуждают к повышению производительности труда, а это:

а) трудовые успехи; признание заслуг персонала;

б) предоставление персоналу самостоятельности;

в) служебный рост (если невозможно, его надо придумать);

г) профессиональное совершенство (на основе ротации);

д) обогащение труда элементами творчества на основе кружков качества.

Современным менеджерам ежедневно приходится иметь дело с разнообразными профессиональными задачами, причем разного уровня, но можно выделить две ключевые:

– повышение эффективности работы персонала компании;

– быстрая и четкая реализация стратегических инициатив [2, с. 13].

Применяемые в рамках современной экономической парадигмы методы управления персоналом способны лишь до определенной степени увеличить эффективность использования человеческих ресурсов. Однако существенным образом повысить трудовую отдачу коллектива и повлиять на способность организации к устойчивому развитию в стратегической перспективе они не в состоянии.

Для формирования мотивационной составляющей необходимо [2, с. 136]:

а) определить технологию мотивации труда на предприятии. Для этого следует изучать и отслеживать изменение потребностей персонала фирмы путем проведения опросов или анкетирования, при этом особое внимание следует обращать на подбор сотрудников для формирования трудовых коллективов в соответствии со складом характера и типом личности;

б) определить и проанализировать факторы внешней и внутренней среды, оказывающие воздействие на процесс управления персоналом предприятия и на мотивацию отдельных работников, прогнозируя возможные последствия в положительную и отрицательную сторону, и мероприятия по устранению возможных негативных последствий;

в) выбрать с учетом всех факторов способы достижения эффективной мотивации, реально возможные в данной организации, и определить методологию управления персоналом.

Стратегическое управление персоналом – это управление формированием конкурентоспособного трудового потенциала организации с учетом происходящих и предстоящих изменений в ее внешней и внутренней среде, позволяющее организации выживать, развиваться и достигать своих целей в долгосрочной перспективе [3, с. 164].

Доказана возросшая роль внешних факторов – государственного и корпоративного, что указывает на необходимость переориентации трудовой мотивации на стратегические цели и разработку соответствующего инструментария [4, с. 26].

Предлагаемая классификация позволяет лучше понять воздействие факторов на формирование трудовой мотивации, оценить их с точки зрения регулирования и саморегулирования бизнеса, осуществлять целенаправленные мотивационные управленческие воздействия.

Взаимосвязанность факторов внешней среды – уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы. Изменение какого-либо фактора окружения может обуславливать изменение других. Например, изменение спроса и предложения на рынке труда влияет на кадровую политику фирмы и на отношение и мотивацию персонала к труду.

Информация о внутренней среде необходима руководству организаций для того, чтобы опреде-

лить внутренние возможности, потенциал, на которые фирма может рассчитывать в конкурентной борьбе для достижения поставленных целей (в том числе и целей мотивации труда работников). Анализ внутренней среды позволяет также лучше понять цели и задачи организации.

К основным элементам внутренней среды относятся:

а) производство (объем, структура, темпы производства, номенклатура продукции, местонахождение производства, наличие социальной инфраструктуры, контроль качества и др.);

б) персонал (структура, потенциал, квалификация, численность, производительность труда, текучесть кадров, стоимость рабочей силы, интересы и потребности работников);

в) организация управления (организационная структура, система управления, уровень менеджмента, стиль руководства, организационная культура, престиж и имидж фирмы, организация системы внутрифирменных коммуникаций);

г) финансы и учет (финансовая устойчивость и платежеспособность фирмы, прибыльность, рентабельность и др.) [5, с. 165].

Для анализа воздействия на мотивационную составляющую больше всего интересуют такие элементы внутренней среды, как персонал фирмы и организация управления. Эта же потребность подтверждается и финансовой устойчивостью предприятия и ее платежеспособностью. Кроме этого, финансовая составляющая не может не влиять на мотивационные ожидания сотрудников в плане потребности постоянного получения заработной платы и других материальных вознаграждений, относящихся к элементам экономического стимулирования [5, с. 192].

Многими авторами, которые занимались исследованием мотивационной составляющей, признается важность формирования и оценки мотивационной составляющей персонала [6, с. 27].

Например, при использовании системного подхода можно описать структуру и взаимосвязь элементов формирования мотивационной составляющей персонала. Основными элементами, составляющими важнейшую часть системы, являются развитие персонала и его оценка с помощью методов аттестации, в сочетании со стимулирующими и мотивационными факторами.

Основная задача мотивационного управления состоит в поиске принципов и способов мотивирования персонала, способствующих формированию наиболее целесообразного трудового поведения на предприятии. Эти способы, как правило, не должны препятствовать достижению их индивидуальных целей

Рассмотрение мотивационной составляющей создает основу для изучения и исследования управленческих процессов в организации. Также возникает возможность для глубокого исследования взаимосвязи, взаимоотношения, позволяет

выявить наиболее благоприятные взаимные условия труда, определить возможности изменения поведения отдельных работников на взаимное поведение, выявить показатели, характерные особенности, позволяющие сформировать здоровый уровень взаимной мотивации качества труда и разработать основные методы и принципы мотивационной составляющей персонала.

Итак, усиление мотивационной составляющей управления персоналом – это процесс воздействия путем составления эффективной мотивации для достижения целей предприятия, новое направление развития персонала предприятия, наделенное определенной целью, особыми принципами, политикой для которого необходимо внедрение концепции мотивации в практическую деятельность и формирование нужного уровня мотивации.

Принципы мотивационной составляющей управления персоналом требуют внедрения следующих мероприятий с целью обеспечения нужного уровня мотивации [7, с. 64]:

- проведение конференций, деловых совещаний, рассматривая проблемы мотивационной составляющей персонала, их взаимного поведения, ориентированного на организационную цель;
- добавление новых функций отдела кадров в направлении развития новых подходов к мотивации персонала и внедрение новых методов управления персоналом, отвечающих за формирование взаимной благоприятной рабочей атмосферы;
- разработка методик внутренних взаимоотношений персонала организации;
- постоянное поддержание высокого уровня мотивации, выявление проблем взаимодействия персонала в случаях их возникновения;

– создание процедуры стимулирования персонала, а также стремление прекращения, в случае обнаружения, демотивации персонала.

Таким образом, эффективное мотивационное управление требует качественного формирования мотивационных установок персонала, а также определенных мотивационных элементов на достижение оптимальной мотивационной составляющей, которые сближают персонал организации, с точки зрения единых организационных целей и задач, и позволяют добиться эффективно-го управления персоналом [7, с. 64].

Библиографические ссылки

1. Гага В. А. [и др.]. Мотивационные элементы организационных отношений в производственных и банковских корпорациях : монография. Том. гос. ун-т. Томск, 2003.
2. Василенко С. В. Корпоративная культура как инструмент эффективного управления персоналом. М. : Дашков и Ко, 2013.
3. Яхонтова Е. С. Стратегическое управление персоналом. РАНХиГС. М. : Дело: 2013.
4. Тюленева Н. А. Формирование и реализация стратегически ориентированной трудовой мотивации : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Томск, 2009.
5. Шапиро С. А. Мотивация и стимулирование персонала. М. : ГроссМедиа, 2005.
6. Шавровская М. Н. Клиентоориентированность персонала: формирование и оценка : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Омск, 2011.
7. Кибанов А. Я. Система управления персоналом. М. : Проспект, 2013.

© Краковецкая И. В., Телегина И. П.,
Телегин А. В., 2013

УДК 658.5

М. М. Кривоносова

Научный руководитель – *И. А. Мисинёва*

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ И НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Процессный подход является одной из основ повышения эффективности деятельности организации. В статье раскрыто содержание процессного подхода в управлении организациями, выделены преимущества и некоторые проблемы внедрения процессного подхода в российских организациях.

В условиях рыночной экономики предприятие должно постоянно повышать свой потенциал. Уровень конкурентоспособности предприятия является интегральным показателем его потенциала. Повышение потенциала подразумевает совершенствование деятельности предприятия: повышения качества, снижения себестоимости

продукции, выполнение заказов в запланированные сроки и т. д.

Процессный подход в управлении – это подход, определяющий рассмотрение деятельности любой компании как сети бизнес-процессов, связанных с целями и миссией этой компании, является важнейшим признаком совершенного управления.

Согласно стандарту ИСО 9001:2008, «применение в организации системы процессов наряду с их идентификацией и взаимодействием, а также менеджмент процессов для достижения требуемого результата, могут считаться «процессным подходом» [1].

В производственной практике процессный подход начал широко применяться с внедрением стандартов ISO серии 9000, когда была предложена совершенно новая идеология обеспечения качества и основой построения и функционирования системы менеджмента качества стал процессный подход. При пересмотре стандарта ISO 9001 в 2008 г. концепция процессного подхода так и осталась базовой для организации системы менеджмента качества. Процессный подход нацелен на повышение гибкости бизнеса, сокращение времени реакции на изменения рынка и внешней среды, улучшение результатов деятельности организации.

Процессный подход базируется на нескольких основных принципах: восприятие бизнеса как системы; любое предприятие рассматривается как система, а его развитие – как происходящее по законам сложных систем; будучи в устойчивом состоянии, никакая система не может эволюционировать; решение локальных проблем не может изменить систему, её изменение возможно лишь в целом; восприятие деятельности как процесса; можно рассматривать любую деятельность как процесс, и поэтому ее можно улучшить; деятельность любого предприятия можно рассматривать как сеть связанных между собой процессов, поскольку все виды деятельности предприятия и процессы, соответствующие им, взаимосвязаны; в любой деятельности может иметь место разделение как по времени, так по материальным ресурсам и персоналу; любая целенаправленная, спланированная и при этом использующая ресурсы деятельность преобразует входную продукцию в выходную; каждый процесс имеет внешнего или внутреннего поставщика входных ресурсов и внешнего или внутреннего потребителя выходного продукта или услуги; стандартизация и прозрачность ответственности; высшее руководство должно полностью отвечать за создание системы качества на предприятии и управление качеством; каждый процесс должен иметь владельца, то есть должна иметь место персонификация, и ответственность должна распределяться по всем видам деятельности; все процессные составляющие должны быть по возможности максимально стандартизированными и прозрачными; следует проводить стандартизацию на основе взаимосвязанных стандартов, которые реализуются в виде нормативной документации и корпоративных стандартов.

Процессы организации могут быть разделены по характеру деятельности и создаваемому продукту: основные процессы, вспомогательные и процесс управления организацией [3].

К основным процессам организации ученые относят процессы, добавляющие ценность продукции для потребителя.

Вспомогательные процессы напрямую не добавляют стоимости и являются по своей сути затратными.

Процесс управления в ряду процессов стоит отдельно. Согласно рекомендациям многих авторов, изучающих процессный подход, в каждой организации должны быть выделены процессы стратегического и тактического планирования, процесс мониторинга и анализа деятельности, процесс проведения внутреннего аудита, процесс улучшения [4; 5].

К принципам процессного управления относятся: базирование на управлении по целям; количество и форма процессов определяется целями; ответственность за результат и выполнение процесса возлагается на владельца процесса; процесс имеет внешние границы и взаимодействует с окружением через интерфейсы (вход – ресурсы, выход – продукты и услуги); требования к результатам процесса предъявляют клиенты процесса [6].

Требования к применению процессного подхода установлены в различных международных и национальных стандартах. Базовыми документами, в которых приведены требования к внедрению процессного подхода, в рамках функционирования систем менеджмента качества, являются ISO 9000 «Системы менеджмента качества основы и словарь», ISO 9001 «Системы менеджмента качества – Требования» и ISO 9004 «Управление устойчивым успехом организации. Подход, основанный на менеджменте качества». Требования к реализации процессного подхода также содержатся в большинстве отраслевых стандартов на системы менеджмента качества, принятых или пересмотренных после 2000 года. Например, ISO/TS 16949 «Системы менеджмента качества – Особые требования по применению ISO 9001:2008 для организаций-производителей серийных и запасных частей для автомобильной промышленности», ISO 22000 «Системы менеджмента безопасности пищевых продуктов. Требования к организациям в цепи производства и потребления пищевых продуктов», ISO 13485 «Медицинские изделия. Системы менеджмента качества и другие.

Выполненное в работе изучение позволяет отметить следующие преимущества применения процессного подхода:

- процессный подход придает единую направленность менеджменту и производству, которое, независимо от того, как структурируется организация, имеет, как правило, горизонтальную направленность и носит строго процессный характер;

- за счет сокращения иерархических уровней организационной структуры процессный подход

позволяет упростить обмен информацией между различными подразделениями;

- переход к процессному подходу позволяет рассматривать деятельность в системе менеджмента качества не в статике, а в динамике, когда деятельность в системе должна постоянно улучшаться, на основе соответствующих измерений и анализа;

- процессный подход акцентирует внимание менеджмента на взаимодействии подразделений и должностных лиц, что дает возможность устранять «ничейные поля», т. е. участки деятельности, выпадающие из-под влияния системы менеджмента качества.

На основе изучения практического опыта российских предпринимателей можно сформулировать следующие проблемы внедрения процессного подхода в российских организациях:

- неумение организовать управление процессами и неспособность создать систему постоянного улучшения процессов (т. е. внедрить цикл PDCA);

- непоследовательные попытки внедрения системы менеджмента качества (СМК);

- неготовность к серьезным изменениям в структуре управления организацией (и в организационной структуре);

- отсутствие ресурсов для реальной оптимизации процессов;

- ошибки при создании системы показателей, увязке процессов и показателей.

Вместе с тем, востребованность процессного управления в России растет – такой вывод следует из отчета «Российский рынок BPM 2012», представленного в феврале 2013 г. компанией «Логика бизнеса 2.0». На основе проведенного исследования его авторы высказывают мнение, что даже федеральные министерства и естественные монополии, которые раньше не слишком стремились повышать эффективность своей деятельности, начали работы по описанию своих бизнес-процессов, чем до этого занимались в основном предприятия из конкурентных сфер экономики. Респондентами в проведенном исследовании были 97 компаний и организаций, принявших участие в московском форуме «Логика бизнеса 2.0» по теме BPM+ЕСМ «Миссия выполняема 2012», который состоялся в июне 2012 г. [7].

Из представленных в отчете результатов видно, что более половины компаний уже описали все или основные свои бизнес-процессы, доля же тех, кто не описывает их вовсе (хотя и планирует заняться этим) сократилась с 23 % в 2010 г. до 16 % в 2012 г. Рейтинг целевых задач, для которых проводилось описание процессов, в целом сохранился прежним: регламентация и стандартизация (75 % в 2012 г. и 70 % в 2011 г.), автоматизация (73 % и 60 %), оптимизация (53 % и 60 %), внедрение систем менеджмента качества (23 % и 32 %), управление рисками (20 % и 21 %), учет (15 % и

8 %). Заметно выросла значимость описания процессов для автоматизации и учета, в то же время на рынке существенно снизился интерес к внедрению систем менеджмента качества. Вот какие инструменты чаще всего используют российские компании для описания бизнес-процессов: ARIS Platform и Microsoft Visio – по 46 %, Microsoft Office – 34 %, «карандаш и бумага» – 17 % [7].

По мнению авторов отчета, наиболее важным моментом в 2012 г. стал качественный переход от использования «партизанских» BPM-инициатив к реализации централизованных последовательных планов. Это в том числе видно из ответов на вопрос: «Есть ли в вашей компании подразделение, отвечающее за описание, анализ и оптимизацию процессов?» – процессный офис стал нормой жизни во многих крупных российских компаниях, где работу по внедрению процессного подхода ведут централизованно, причем в задачи такого подразделения часто входит не только внедрение процессного подхода, но и управление архитектурой предприятия (Enterprise Architecture). Как и раньше, чаще всего автоматизация бизнес-процессов в российских компаниях выполняется с помощью систем электронного документооборота (46 % в 2012 г. и 53 % в 2011 г.) и ERP-решений (53 % и 48 %). При этом за год в корпоративном обиходе появилось больше систем управления бизнес-процессами BPMS (19 % и 13 %), в сегменте которых аналитики уже несколько лет ожидают взрывного роста. Чрезвычайно важным моментом в использовании процессного управления является контроль правильности выполнения процессов. Предпочтение тут отдается аудиту (73 % и 64 %), но при этом велика роль и внутренних информационных систем (44 % и 49 %). В то же время почти у трети респондентов (31 %) текущий контроль правильности процессов отсутствует вовсе, те же, кто это делает, чаще всего используют собственные программные разработки (36 %) и Excel (31 %) [7].

Позитивным моментом является то, что внедрение процессного управления поддерживается высшим руководством компании (96 %), но настораживает тот факт, что доля уверенных ответов «да» за год снизилась с 51 до 39 % за счет соответствующего увеличения варианта «частично». «В чем проявился эффект от внедрения процессного управления?» – на этот вопрос резко увеличилась доля ответов «качество взаимодействия подразделений», что авторы отчета связывают с эффектом от реализации и оптимизации сквозных процессов.

Таким образом, отсутствие процессного подхода в управлении приводит к стихийным результатам, на которые невозможно опираться и которые невозможно анализировать, так как их сложно воспроизвести [8]. Именно процессный подход позволяет понять, что конечный продукт деятельности организации является результатом совме-

стной работы всех без исключения ее сотрудников, кроме того, он позволяет устранить разрывы на стыке процессов, восстанавливая связи между ними [9; 10]. Процессный подход не отвергает существующей в компании системы управления, а определяет пути ее улучшения и качественной модификации. Процессный подход позволяет диагностировать проблемы, как всей организации, так и взаимодействия различных ее подразделений, при выполнении общей задачи.

Библиографические ссылки

1. ISO 9001:2008 «Системы менеджмента качества. Требования». М. : Стандартинформ, 2009.
2. ISO /TC176/SC2/N544R «Руководство по концепции и использованию процессного подхода для систем менеджмента». М. : НП Интерсертифика Холдинг, 2004.
3. Ефимов В. В. Размышление о процессном подходе // Методы менеджмента качества, 2009.
4. Прокофьева Н. П. Разработка и внедрение системы менеджмента качества. М. : РИА «Стандарты и качество», 2006. № 2.

5. Репин В. В., Елиферов В. Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М. : РИА «Стандарты и качество», 2008.

6. Шадрин А. Д. Некоторые аспекты практической реализации процессного подхода. М. : РИА «Стандарты и качество», 2009.

7. Квартальный отчет «Особенности рынка BPMS в России – CIO-world.ru» [Электронный ресурс]. URL: computerra.ru>CIO-world/>3830/ (дата обращения: 21.02.2013).

8. Смоленцев В. П. Управление системами и процессами. Академия, 2010.

9. Кондратьев В. В., Кузнецов М. Н. Показываем бизнес-процессы. М. : Эксмо, 2008.

10. Харрингтон Дж. Совершенство управления процессами / пер с англ. А. Л. Раскина ; под науч. ред. В. В. Брагина. М. : РИА «Стандарты и качество», 2007.

© Кривоносова М. М., 2013

УДК 330.47

А. К. Кудрева

Научный руководитель – *А. В. Кукарцев*

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-КОММЕРЦИИ В РОССИИ

С точки зрения стратегического планирования рассматривается текущее и прогнозируемое состояние интернет-аудитории, основные элементы структуры интернет-коммерции. Анализируются технологические, маркетинговые и финансовые особенности ведения интернет-коммерции в России.

В современных условиях развития информационных технологий ни одна фирма не может позволить себе не предпринимать усилий по удовлетворению потребностей покупателей в поиске информации в Интернете о своей компании, ее товарах и услугах, приобретению их (в тех случаях, когда это удобно клиенту) в виртуальном магазине. Цели фирмы, ее потенциальные возможности и шансы в сфере маркетинга также тесно связаны с применением Интернета для продвижения своей продукции и услуг.

Существует также совокупность объективных тенденций развития мировой экономики: индивидуальное потребительское поведение, отражаемое в дифференциации спроса; развитие новых технологий, в первую очередь, информационных и коммуникационных; глобализация конкуренции, предопределяющие увеличение роли стратегического управления компаниями с разными масштабами деятельности для обеспечения роста их конкурентоспособности. Это означает актуаль-

ность анализа стратегических возможностей малых предприятий в условиях использования такой информационной технологии, как Интернет.

Стремительный рост и широкое применение Интернета в последние годы оказали значительное влияние на способы ведения бизнеса. Интернет является по-настоящему важной технологией, чье значение в бизнесе возрастает с возрастанием числа пользователей. По данным Фонда Общественного Мнения (ФОМ) [1], прогнозируемый рост Российской пользовательской аудитории летом 2013 года составит 60 % населения страны, а к лету 2014 г. – 66,6 % (74,7 млн человек). При этом более 50 % прироста в возрастной категории по прогнозам аналитиков ФОМ составят лица старше 35 лет и наибольший прирост пользовательской аудитории ожидается в городах с населением менее 1 млн человек. Несмотря на рост интернет-аудитории, электронная торговля в России остается в наименее предпочтительном секторе использования интернет. Так, например,

72 % опрошенных пользуются сетью для поиска информации, 63 % для просмотра новостей, более 50 % для общения в социальных сетях и ведения переписки по электронной почте. И только 11 % используют интернет для оплаты товаров и услуг, а 16 % для покупок в интернет-магазинах.

В текущем году стремительно выросла доля интернет-продаж железнодорожных и авиабилетов. Российская интернет-торговля имеет свои структурные отличия от европейского и американского электронного рынка. Например, в России практически не увеличивается интернет-оборот цифрового контента, не считая электронных книг, а музыка и фильмы практически не продаются в сети.

Также заметен яркий контраст в развитии рынка электронной торговли по регионам России, например столичные округа, такие как Москва и Санкт-Петербург сильно оторвались от остальных городов страны. На данный момент сложилась ситуация, когда значительно большее количество покупателей из регионов создают намного меньший оборот, чем жители мегаполисов. Так, исследования показали, что на долю регионов приходится 2/3 от всего объема интернет-продаж, но при этом средний чек значительно ниже, чем у покупателей из столичных округов. Но, по мнению многих экспертов в области электронной коммерции, именно регионы и станут залогом роста российского рынка интернет-торговли в ближайшие пять лет. Как объясняют специалисты, региональный рынок электронной торговли развивается значительно активнее столичного за счет того, что в местных оффлайн магазинах представлен значительно ограниченный ассортимент по сравнению с интернет-магазинами, особенно это касается одежды, обуви и товаров для детей. Кроме того, в интернет-магазинах цифровые и электронные устройства стоят значительно дешевле, иногда разница в стоимости электронных гаджетов в онлайн и оффлайн составляет более двух раз. Эти две категории товара заняли значительное преимущество в интернете, относительно традиционных способов продаж [2].

Оффлайн ретейлеры совсем недавно поняли, что им приходится вести бизнес в высоко конкурентном сегменте традиционной розничной торговли, поэтому большинство из них в 2012 г. направили свою деятельность в сторону освоения интернет-просторов. Оффлайн представители практически всех товарных категорий и товаров, приняли в текущем году колоссальные меры по развитию онлайн-сегмента. В этом году о своем выходе на электронный рынок объявило множество крупных и мелких компаний, в том числе и торговая розничная сеть Metro Cash&Carry, занимающая четвертое место по объему продаж в России. Также открыли свои интернет-магазины и крупные сети АШАН и X5, хотя на данный момент, они работают в не продовольственном сег-

менте. По прогнозам специалистов, самым быстрым переходом отличаться сегменты мебели, стройматериалов, товаров для дома и ремонта. Уже запустили свои интернет-магазины в тестовом режиме такие компании как Leroy Merlin, OBI, Castorama, Уюттерра и Метрика.

Если еще несколько лет назад это было немыслимо, то уже сегодня продавцы одежды и обуви смело заявляют о себе в интернете. Российские представители этого сегмента, как правило, стремятся попробовать новые каналы продаж, но не хотят вкладывать большие средства компании в процессе открытия онлайн-магазина. В таких случаях они используют модель, в которой продавец полностью доверяется профильной компании в вопросах построения доставки и логистики, создания сайта и дальнейшего управления всем этим электронным бизнесом, получая за эти операции процент от выручки. На сегодняшний день по такой схеме уже работает несколько крупных российских торговцев одеждой и обувью, например, Высшая Лига, ЦУМ, Mexx, QuickSilver, Roxu.

Компании, создавшие и развившие свой бизнес в оффлайне, на сегодняшний день, справедливо решили сделать акцент на организации многоканальности продаж. Кроме того, они делают ставку на узнаваемость бренда, для чего вкладывают огромные средства в маркетинг. Помимо того, продвижение бренда в интернете, способствуют увеличению продаж не только в онлайн, но и в оффлайне. Оффлайн ретейлеры, создающие онлайн канал продаж имеют огромное преимущество относительно «чистых» интернет-магазинов, тех, кто начинает электронный бизнес без стабильной оффлайновой торговли. Развитые ретейлеры в момент выхода на электронный рынок уже имеют развитую систему логистики и доставки, кроме того, у них больше возможностей по организации возврата товара по гарантии.

В связи с выходом на электронный рынок крупных оффлайн сетей, «чистым» интернет-магазинам приходится с ними конкурировать только в тех сегментах, куда пока не пришли крупные традиционные ретейлеры. Остальные сегмент остаются практически безнадежны за счет того, что крупные торговые сети, вышедшие на интернет-рынок имеют гораздо большие возможности по увеличению IT и маркетинговых бюджетов, в отличие от «чистого онлайн».

Под влиянием современных тенденций активно развивается сегмент C2C (customer to customer), представителями которого являются электронные доски объявлений и интернет-аукционы. Согласно данным различных оценок, сегмент C2C в России вырос за последние несколько лет на 30–50 %. А наиболее крупные игроки, такие как Molotok.ru, Irr.ru и Avito.ru, показали еще более высокий уровень роста. Если рассматривать российский рынок товаров бывших

в употреблении за два последних года, то он вырос примерно на 80 %.[3] Этот рост связан с тем, что большинство россиян просто отказались от традиционных способов продажи поддержанных вещей, таких как СМИ, досок объявлений, рынков, в пользу электронных досок объявлений и интернет-аукционов. По мнению специалистов, сегодняшняя популярность сегмента C2C, это следствие крупной рекламной компании, проходящей уже несколько лет не только в просторах интернета, но и на традиционных рекламных площадках. Такая обширная рекламная компания позволила большой аудитории обратить внимание на интернет-ресурсы сегмента.

Российский рынок электронной коммерции омрачен недоразвитыми платежными системами, которые в определенной степени тормозят его развитие. Существующие платежные системы на данном этапе развития пока что интересны только в качестве способа микропереводов. Но, все же, большее внимание участников российского рынка электронной коммерции привлекают платежи при помощи пластиковых карт. По мнению большинства, именно банковские карты в скором времени должны обеспечить наибольший объем дистанционных платежей. Кроме того, по прогнозам, карточные платежи должны увеличить средний чек российских интернет-продавцов. Не смотря на развитие электронных способов оплаты и постоянное введение все новых сервисов на электронный рынок в России, наличные платежи продолжают тормозить развитие интернет-торговли в стране. Кроме того, большая доля платежей наличными увеличивает издержки российского рынка электронной коммерции, повышает непрозрачность онлайн отрасли, тем самым, делая возможным существование недобросовестной конкуренции.

На сегодняшний день, только крупные онлайн игроки, которые совсем недавно занимались оффлайн торговлей, могут позволить себе выделять достаточно денег на развитие маркетинга и информационных технологий в своих компаниях. В то время как «чистым» интернет-магазинам приходится рассчитывать только на низко конкурентные рынки, ИТ-модернизацию и торговлю уникальными товарами. Кроме того, можно смело говорить о том, что внедрить в свой бизнес дорогие системы, например, систему вроде клиентоориентированной CRM от компании IBM, позволяющую не только индивидуализировать предложения для клиентов интернет-магазина, но и создавать уникальные бонусные программы, системы скидок, внедрять инновационные приложения, могут только крупные участники российского рынка электронной коммерции, а это, как правило, оффлайн ретейлеры, которые осваивают интернет в качестве канала продаж, а не «чистые» онлайн ретейлеры.

Недостаточность бюджетов является такой же острой проблемой и для чистого онлайн, тормо-

зящая внедрение современных ИТ-решений, которые необходимы для повышения эффективности работы интернет-магазина (при помощи таких систем происходит управление закупками поставщиков, обработка заказов покупателей, складской учет и учет движения товара в целом). Проблемы в чистом онлайн с подобными ИТ-решениями возникают даже несмотря на то, что они стоят значительно дешевле, чем аналитические BI и CRM системы.

Существующие на сегодняшний день ИТ-решения, доступные по цене малому и среднему бизнесу, качественно усложняются. Так, интернет сервис «Мой Склад», предназначенный для автоматизации малого и среднего бизнеса, предоставляющий возможность ведения складского учета и управления торговлей в целом, профинансированный компанией «1С», недавно представил собственный модуль CRM. Среди ее продуктов облачная «1С: Бухгалтерия», которая интегрирована с основным сервисом. Она также легла в основу сервис «Бухгалтерия онлайн» [3]. Благодаря этому «Мой Склад» смог предложить малому и среднему бизнесу в России полное решение для ведения интернет-торговли. Новое решение стало на все сто процентов российской разработкой, что так же не может не радовать.

Эксперты Morgan Stanley прогнозируют стремительное увеличение российского рынка электронной коммерции. Его объем вырастет с \$12 млрд в 2012 г. до \$36 млрд к 2015-му, достигнув 4,5 % розничных продаж, а к 2020 году показатели вырастут до \$72 млрд и 7 % соответственно. Такой скачок Morgan Stanley связывает с быстро меняющимся поведением потребителей: делать покупки в интернете становится привычкой россиян. Кроме того, развитию электронной коммерции способствует проникновение интернета и рост числа обладателей банковских карт. Только за 2010–2011 годы количество россиян – обладателей пластиковых карт увеличилось на 13 %. А число интернет-пользователей достигло 53 млн человек в 2012 г. и вырастет до 87 млн в 2015-м [3]. По данным BCG [4], к 2015 году интернет-экономика России составит 2,6 % ВВП (в отличие от 2009 г. – 1,6 %). Если государство будет поощрять сетевую активность компаний, оно может повысить конкурентоспособность и перспективы роста страны в целом. Устойчивая интернет-экономика станет важным фактором будущего России, обеспечивая не только экономические, но и социальные выгоды [4].

Потенциал отечественной интернет-коммерции огромен – ведь 48 % пользователей в России свои первые покупки в интернете сделали в последние два года. Среди факторов, сдерживающих развитие интернет-коммерции в России, эксперты прежде всего называют недоверие к онлайн-платежам и слабую почтовую инфраструктуру-большинство потенциальных покупателей

опасается, что их покупка будет потеряна. Этот вопрос будет решен развитием, прежде всего, собственных логистических инфраструктур продавцов, так и развитием платежных систем – комиссия по таким платежам должна быть снижена. Все специалисты сходятся во мнении, что в современных условиях, если компании нет в интернете – ее нет вообще. Это означает, что перспектива для российских интернет-компаний благоприятна, ведь они уже сейчас занимают свою нишу в огромной части мирового оборота товаров и услуг.

Библиографические ссылки

1. Заголовок с экрана: Фонд общественного мнения (ФОМ) [Электронный ресурс]. URL: <http://fom.ru/> (дата обращения: 25.03.2013).

2. Интернет в России. Состояние, тенденции и перспективы развития, отчет ОАО «НИЦ» [Электронный ресурс]. 2012.

3. Проблемы и особенности роста интернет-торговли в России [Электронный ресурс]. URL: http://predprinimatel.ru/practice/perspective/problem_i_osobennosti_rosta_internet-torgovli_v_rossii (дата обращения: 25.03.2013).

4. Заголовок с экрана: Ъ-Приложение Логистика (74926) – Абонент недоступен В. Андреев [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2164525> (дата обращения: 25.03.2013).

5. BCG – The world's leading advisor on business strategy [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bcg.com/> (дата обращения: 25.03.2013).

© Кудрева А. К., 2013

УДК 626

М. А. Лячин

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Россия, Красноярск

ЛОЯЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Рассматривается природа лояльности персонала в современной организации с целью повышения качества управления персоналом предприятия.

Современный бизнес, особенно бизнес инновационного типа, испытывает потребность в лояльности персонала. Многие современные компании сознательно стремятся к достижению высокой степени лояльности своего персонала, к бережному ее сохранению и развитию. Поддержание лояльности персонала и ее развитие должно опираться на понимание причин проявления лояльности персонала по отношению к своей фирме, причин ее понижения, исчезновения и даже превращения в свою противоположность. Исчезновение лояльности не может быть нейтральным процессом: место лояльности занимает, в лучшем случае, активное безразличие к фирме, в худшем – враждебность к ней.

Научный подход к анализу источников лояльности персонала базируется на признании того, как уже отмечалось выше, что лояльность персонала возникает во взаимодействии сотрудников фирмы. Это важно еще раз подчеркнуть, так как в исследованиях, посвященных лояльности, нередко не проводится различия между лояльностью работника как индивида и лояльностью персонала. Часто пишут, что каждый сотрудник при приеме на работу берет на себя обязательство быть лояльным, то есть обязательство хранить верность фирме, руководителю, делу. Получается, что сотрудник, подписав контракт, уже проявил готовность быть лояльным и если он прилежно выполняет в процессе

трудовой деятельности все требования контракта, то тем самым он и де-факто является лояльным. Между тем в действительности работник лишь становится лояльным, вступая во взаимодействие с коллегами. Не случайно лояльность работника быстро проявляется по отношению к своему маленькому коллективу, группе, отделу, а ко всей фирме в целом работник может не проявлять лояльности. Этот факт свидетельствует о том, что на уровне фирмы в целом значительно труднее наладить взаимодействие членов персонала, чем на уровне группы, отдела, например.

В связи с тем, что лояльность персонала выступает продуктом взаимодействия сотрудников фирмы, возникает необходимость ответить на вопрос о том, какой из известных типов взаимодействия сотрудников фирмы выступает источником лояльности ее персонала: отношения конкуренции или отношения трудовой состязательности?

Когда анализируют структуру лояльности персонала, то отмечают три ее составляющих, а, именно, лояльность к руководителю, фирме и делу. Считается, что на первом месте всегда – хозяин, потом процветание фирмы, затем – сама сфера деятельности предприятия. Для фирмы, открытой инновациям, первостепенное значение имеет лояльность персонала к сфере деятельности фирмы. И вот в связи с этим, существенное значение при-

обретает ответ на вышесформулированный вопрос. Остановимся на этом подробнее.

Конкурентные отношения необходимая черта рыночной экономики. Именно безличное давление конкуренции на товаропроизводителей изменило роль техники. Конкуренция привела к тому, что наука и техника стали составлять основу каждодневного существования. Чтобы устоять в конкурентной борьбе, в «войне всех против всех» каждый товаропроизводитель вынужден был применять технику, постоянно думать об ее усовершенствовании, или изобретать новую, чтобы уменьшить издержки производства товаров, дав им превосходство над конкурирующими. Конкуренция и погоня за прибылью революционизировали технический способ производства, обеспечили непрерывный технический прогресс. Но если конкурентные отношения способствуют развитию НТП и тем самым создают материальные предпосыл для инновационного типа развития экономики, то это еще не означает, что они являются источником лояльности персонала. Наоборот, конкурентное капиталистическое производство вместо лояльности порождает отчужденность персонала от интересов фирмы, да и от участия в техническом прогрессе.

Поскольку инновационный тип развития экономики предполагает заинтересованность в производстве и реализации инновационных идей не только предпринимателей, но всех участников общественного производства, постольку предполагается преодоление в той или иной мере отчужденности персонала от сферы деятельности предприятия. В таком случае; требуется заменить конкурентные внутрифирменные отношения отношениями трудовой состязательности.

В настоящее время в развитых странах с рыночной экономикой хорошо развит малый бизнес, который не только производит товары и услуги, но выступает и мощным генератором инновационных идей и изобретений. Малый бизнес как источник инноваций является таковым потому, что именно в этой сфере произошло преодоление отчуждения производителя от собственности и самой деятельности. Не случайно в последние годы в западных странах обнаруживается падение престижности трудиться в крупной корпорации. Квалифицированные работники часто переходят на малые предприятия или открывают собственный бизнес.

Конкурентные отношения, как известно, носят безличный характер. Агенты конкурентных отношений руководствуются в своих действиях не гуманностью, а выгодой и собственным интересом, измеряемым богатством. И хотя конкурирующие между собой субъекты рыночных отношений изобретательны, инициативны, обладают пытливым умом, но в целом процесс изобретений и использования новых технологий находится под толстым покровом коммерческой тайны, обрат-

ной стороной которой является промышленный шпионаж.

Таким образом, конкуренция не только способствует техническому прогрессу и созиданию общества, но порождает и разрушительные формы и методы конкурентной борьбы. И только государственные законы обуздывают враждебный характер конкуренции и в интеллектуальной, изобретательской сфере. В настоящее время в развитых странах уже создана и функционирует сложнейшая система юридической защиты прав собственности на интеллектуальные продукты. И все же никакими правовыми ограничениями невозможно преодолеть внутренние пороки конкурентных отношений.

В настоящее время разрушительный характер конкуренции встает на пути технического прогресса, а потому сама экономика ищет собственные способы их замены более совершенными производственными отношениями. Речь идет о возникновении в развитых рыночных странах отношений взаимодействия и сотрудничества между предприятиями, не свойственных конкуренции с ее антагонизмом. Важная особенность вышеназванного взаимодействия – предварительное согласование участниками в договорном порядке условий совместной деятельности. При этом часто договорные связи носят не разовый, а долгосрочный характер. Таким образом, создается ситуация взаимозависимости между хозяйствующими субъектами, противоположная той, которая присуща конкуренции. Участники кооперации заинтересованы в том, чтобы результаты хозяйственной деятельности были как можно лучше, так как от кооперации выигрывают все ее участники: на базе специализации внутри кооперации снижается капиталоемкость и ускоряется выпуск товаров. Кроме того, одним из важных следствий развития отношений взаимодействия и сотрудничества вместо конкуренции – расширение поля для планомерности.

Таким образом, в недрах развитых отношений зарождаются и функционируют отношения между агентами рыночной экономики прямо противоположные отношениям конкуренции. Новые отношения обозначаются как отношения партнерские и контрактные (договорные). Переход к подобного рода отношениям знаменует собой глубинный переход от преимущественно репродуктивного к преимущественно творческому (инновационному) содержания деятельности.

Творческий характер трудовой деятельности находит свое полное развитие в связи с возникновением особого типа трудовой организации, получившей название добровольная работающая ассоциация. Мы исходим из того, что лояльность персонала зарождается именно в таком типе социальной общности.

Если речь идет о лояльности персонала как ассоциации, то ясно, что качественные характери-

стики персонала должны не только допускать возможность возникновения лояльности персонала, но и создавать условия для ее развития. Иными словами, сама лояльность персонала становится принципом жизнедеятельности ассоциации как общественной формы.

Все существенные характеристики трудовой общности в которой возникает лояльность персонала в исходном плане выводятся из того, что она является добровольно работающей ассоциацией, в которой преодолено отчуждение трудового коллектива от производственной деятельности и его результатов. Речь идет о том, что деятельность персонала строится на основе интеграции труда, управления и собственности на факторы производства и его материальные результаты.

Лояльность персонала в полную меру может получить развитие в границах добровольной ассоциации трудящихся, в которую индивиды включаются не под давлением внешних обстоятельств (конъюнктуры рынка или власти иерархии), а самостоятельно, с целью реализации своих личных интересов, но таких, которые невозможно претворить в жизнь иначе как совместно и в добровольном союзе. Кроме этого, в добровольной ассоциации трудящихся меняется содержание труда. Последний превращается в труд творческий, в деятельность по саморазвитию индивидов. Поскольку саморазвитие членов ассоциации осуществляется в процессе сотворчества, диалога (субъект-субъектного отношения) между членами добровольной ассоциации, постольку лояльность персонала необходимо возникает внутри диалогических отношений.

Однако в современных условиях персонал предприятия не представляет собой в чистом виде свободную ассоциацию индивидов. Напротив, персонал современных фирм является противоречивым соединением рыночных, бюрократических начал и элементов добровольной ассоциации. Поэтому лояльность персонала, связанная с элементами добровольной ассоциации, должна быть отнесена к становящемуся социальному явлению. И, следовательно, непосредственным предметом исследования выступает процесс ее генезиса и формирования в соответствии с нарастанием в современном производственном коллективе отношений добровольной ассоциации.

Поскольку отношения внутри современных корпораций представляют собой, как уже отмечалось, противоречивое соединение рыночных, бюрократических начал и элементов добровольной ассоциации, постольку формирование лояльности включает в себя два процесса: преодоление отношений отчуждения работников от труда и создание условий для развертывания отношений добровольной ассоциации. Трудность заключается в том, что действительная творческая трудовая ассоциация характеризуется открытостью, а поэтому преодоление отношений отчуждения в за-

крытой трудовой организации не тождественно в отношении открытой. Например, система пожизненного найма в Японии может рассматриваться как пример преодоления отношений отчуждения в закрытой организации, что долгое время позволяло японцам производить высококачественную продукцию. Однако в настоящее время экономика Японии испытывает трудности и некоторые экономисты видят причину этого в системе пожизненного найма рабочих. Между тем, в специальной литературе по лояльности распространена точка зрения, согласно которой лояльность работника рассматривается как инструмент закрепления сотрудников за данным предприятием и в связи с этим мера лояльности сводится к текучести кадров. Считается, что низкая текучесть кадров есть показатель высокой лояльности (приверженности) персонала к своей фирме.

Исследование зависимости лояльности персонала от вида взаимоотношения внутрипроизводственного коллектива следует отнести к мало разработанному научному направлению в раскрытии содержания названного понятия. В данной статье мы выдвигаем положение, согласно которому лояльность персонала принимает различные формы в зависимости от различных видов внутрифирменных производственных отношений. В связи с этим, процесс формирования лояльности персонала приобретает специфику в зависимости от типа взаимодействия сотрудников предприятия, а сам процесс выступает как диалектический, то есть находящийся в развитии и имеющий определенные закономерности. Общее представление о зависимости форм лояльности от различных видов взаимодействий персонала фирмы отображено в нижеследующей таблице.

Обозначенные в таблице виды взаимодействия, во-первых, развиваются от простых видов к сложным, во-вторых, каждый вид взаимодействия выступает источником особого вида лояльности персонала. При этом возникновение той или иной формы лояльности детерминировано рядом закономерностей, которые необходимо знать, чтобы эффективно управлять процессом развития лояльности персонала.

Исследования лояльности персонала показывают, что она возникает и исчезает при наличии определенных условий. Следовательно, лояльность персонала нужно трактовать как процесс, подчиняющийся определенным закономерностям. Для целей нашего исследования укажем на некоторые из них.

Первая закономерность формирования лояльности персонала мы связываем с тем, что лояльность есть процесс, находящийся в развитии, а следовательно, он имеет этапы становления, зрелости и угасания. Особую трудность для менеджмента предприятия представляет этап становления лояльности персонала. Этапность развития лояльности персонала следует относить к первой закономерности ее формирования лояльности.

Зависимость лояльности персонала от вида взаимодействий сотрудников фирмы

Виды взаимодействия	Качество взаимодействия	Виды лояльности персонала
Полемическое взаимодействие – борьба до победы одного над другим	Индивидуализм, конкуренция. Жизненное кредо: «Жить для себя». Пословица: «Каждый за себя – один бог за всех»	Возможны антилояльные действия: бунт, саботаж, итальянская забастовка. Лояльность нулевая. Аналогия: «Добрачные отношения с организацией»
Дискуссионное взаимодействие – подразумевает заинтересованность оппонентов в привлечении противника в споре на свою сторону, стремление убедить в своей правоте	Партнерство, состязательность (соревнование). Жизненное кредо: «Жить для других». Пословица: «Договор дороже денег»	Лояльность идентификационная. Аналогия: «Брак с организацией по расчету, по контракту»
Диалогическое взаимодействие – означает обмен знаниями, ценностями, переживаниями	Коллективность, взаимопомощь. Жизненное кредо: «Жить ни для себя, ни для других, а вместе со всеми». Пословица «В тесноте, да не в обиде»	Совершенная лояльность. Аналогия: «Брак с организацией по любви»

Второй закономерностью формирования лояльности персонала является логическая последовательность их осуществления: каждый этап последовательно сменяет другой и создает предпосылки к разворачиванию содержания последующего.

К третьей закономерности мы относим наличие взаимосвязи между конкретными источниками отношений лояльности персонала и формами лояльности: качественно определенная основа лояльных отношений вызывает к жизни свою форму проявления лояльности персонала.

И, наконец, к четвертой закономерности мы относим недопустимость в процессе формирования лояльности персонала:

а) отрывы формы лояльности от ее основы как источника лояльности;

б) перескакивания от одной формы лояльности к другой, минуя посредствующие звенья.

Учет четвертой закономерности особенно важен для сознательного формирования лояльности персонала и управления данным процессом.

В сжатом виде суть новой трактовки процесса формирования лояльности персонала сводится к следующему. Поскольку лояльность персонала возникает, приобретает степень развитости и исчезает, то главный, вопрос сводится к установле-

нию источника (или основы) лояльности персонала в трех основных видах:

1) отношения социальной конфронтации (полемика);

2) отношение социальной дискуссии (договорные партнерские отношения);

3) отношения социального диалога (взаиморазвитие сторон отношения).

В условиях инновационной экономики наука испытывает потребность в создании такой комплексной модели человека, которая позволила бы управлять поведением человека с учетом не только экономических, но и социальных, политических, психологических, религиозных, правовых, этических, экологических и иных факторов жизнедеятельности.

В нашей научной литературе уже имеются предложения по разработке комплексной модели человека. Использование модельного способа при изучении лояльности персонала окажется эффективным, если лояльность в свою очередь будет введена в структуру современной модели человека в качестве системной составляющей. Последнее вызывает к жизни более глубокую научную разработку комплексной модели современного человека.

© Лячин М. А., 2013

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЙ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ

Проанализированы текущие стратегии развития крупных нефтедобывающих компаний и произведена оценка их эффективности по основным показателям деятельности за определенный период.

В современном мире нефтегазовому промышленному комплексу по праву отводится роль одной из движущих сил роста мировой экономики и развития мировой энергетики, в том числе и альтернативной, гаранта поступления в бюджет государства значительных средств, обеспечения жизнедеятельности всех отраслей национального хозяйства, а также экономической, политической и социальной стабильности в обществе.

Несомненно, успешная бизнес-стратегия – основа функционирования любого предприятия, но эффективное стратегическое планирование в нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отраслях является необходимым еще и ввиду особой значимости данного сектора производства для мирового сообщества. Стратегические ошибки нефтегазовых компаний не только слишком дорого обходятся им самим, но и становятся предпосылками множества негативных экономических, политических и социальных процессов в обществе, несут угрозу мировой экологической безопасности.

В деловой жизни под стратегией понимается общая концепция того, как достигаются цели организации, решаются стоящие перед ней проблемы и распределяются необходимые для этого ограниченные ресурсы.

Как правило, стратегии развития в нефтегазовом секторе ориентированы на период сроком от 10 до 15 лет, что обусловлено долгосрочной ориентированностью инвестиционных проектов нефтегазовых компаний. В конечном итоге основная цель любого стратегического планирования – достижение определенных финансовых результатов, а так как именно стратегические цели компании являются наиболее показательным индикатором любой стратегии, они являются основным объектом настоящего исследования.

Среди безусловных целей стратегии развития той или иной нефтегазовой и (или) нефтяной компании можно особо отметить повышение объема нефтедобычи и добычи газа, увеличение ресурсной базы, капитализации, выручки и чистой прибыли компании [1].

Проведем оценку эффективности стратегий таких нефтегазовых компаний, как «Эксон Мобайл» и ОАО «НК «Роснефть». Исследуемые компании являются резидентами разных стран, соответственно, имея существенные различия в экономическом, политическом и социальном

климате, широте спектра производственной деятельности и оказания услуг, финансовых показателей, амбициозности миссии компании и, как результат, в целях и задачах стратегического планирования, а также в сроках осуществления стратегии.

Основанная в 1999 г. американская компания «Эксон Мобайл» (Exxon Mobil), является крупнейшей частной нефтегазовой компанией в мире и занимает на сегодня первое место по размеру рыночной капитализации. Компания образовалась в результате слияния американских нефтяных компаний «Эксон» и «Мобайл». Основные владельцы компании – инвестиционные фонды, институциональные и частные инвесторы. В свободном обращении находится 99,85 % акций компании.

«Эксон Мобайл» – это крупнейшая мировая нефтяная корпорация. Интересы компании распространяются почти на все рынки, сопряженные с нефте- и газодобычей, а именно с разведкой запасов и добычей нефти и газа, в 38 странах и на 5 континентах, переработкой, производством нефтепродуктов, транспортировкой и продажей, а также с научными разработками (за последние 5 лет компания инвестировала более 5 млрд долл. в развитие новейших технологий).

По версии журнала «Фортуна», компания стала самой успешной американской компанией по размеру выручки и чистой прибыли в 2008 г. Тем не менее, мировой экономический кризис сказался и на этом гиганте, за первый квартал 2009 г. прибыль компании уменьшилась в 2,5 раза по сравнению с этим же периодом 2008 г. Несмотря на это, компания остается флагманом мировой нефтегазовой отрасли. Рыночная капитализация компании на 31 декабря 2010 г. составила более 406,067 млрд долл., а чистая прибыль по итогам 2010 г. – 45,220 млрд долл. Благодаря широкой диверсификации бизнеса акции компании в меньшей степени пострадали от обвала рынка нефти в конце 2010 г. Действительно, «Эксон Мобайл» работает практически во всех крупнейших мировых регионах добычи нефти и газа. Компании принадлежат на сегодняшний день 38 нефтеперерабатывающих заводов в 21 стране мира, а также сеть автозаправочных станций более чем в 100 странах. Кроме того, «Эксон Мобайл» – крупнейший в мире негосударственный участник рынка природного газа.

Стратегия долгосрочного развития компании «Эксон Мобайл» основана на «Прогнозе развития энергетики до 2030 года», подготовленном специалистами компании. Основными характеристиками данного документа являются увеличение мирового спроса на энергоресурсы на 60 % с 2000 г., утверждение, что нефть, газ и уголь будут востребованы в качестве основных энергоресурсов, ожидаемый быстрый около 10,5 % рост использования биотоплива.

По сравнению с другими энергетическими прогнозами, оценки специалистов «Эксон Мобайл» интересны, прежде всего, тем, что они не являются отвлеченным ориентиром, а создаются как составная часть долгосрочного планирования бизнеса крупнейшей в мире нефтегазовой компании.

Опираясь на данный прогноз, «Эксон Мобайл» планирует проводить следующую стратегическую политику:

- инвестирование около 150 млрд долл. в течение ближайших 5 лет на оснащение буровых платформ и нефтеперерабатывающих заводов.

Инвестиции нефтяной компании в 2010 г. составили 54 цента на каждый заработанный доллар. В 2009 г. этот показатель составил 42 цента. Тем не менее, капитальные инъекции в 26,1 млрд долл., совершенные в прошлом году, не смогли остановить падение производства нефти и газа на 6,2 %;

- инвестирование более 20 млрд долл. на проекты по разведке и добыче нефти и природного газа.

«Эксон Мобайл Корпорейшн» (Exxon Mobil Corporation) планирует начать реализацию 9 новых проектов уже в 2014 г. Это позволит ей добывать дополнительно 485 тыс. баррелей в день. Среди этих проектов можно упомянуть соглашение о совместной с «Турецкой нефтяной международной компанией» разведке перспективных глубоководных участков на Блоке Самсун, площадь которого составляет примерно 2 млн акров (8 500 км²), и в восточной части Блока площадью примерно 5 млн акров (21 000 км²) [2].

Приведем сравнительные данные основных показателей деятельности компании «Эксон Мобайл» в динамике в период 2005–2010 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели деятельности «Эксон Мобайл» за период 2005–2010 гг.

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010/2005 гг.
Капитализация, млрд долл.	222,8	277,23	383,27	429,000	446,900	406,100	82,27 %
Добыча углеводородов, млн. баррелей НЭ /сут.	2,480	2,571	2,600	2,681	2,660	2,620	5,65 %
Выручка, млрд долл.	246,738	291,252	358,955	365,467	390,328	459,579	86,26 %
Чистая прибыль, млн долл.	21,510	25,330	36,130	39,500	40,610	45,220	110,23 %
Доказанные запасы углеводородов, млрд баррелей НЭ	22,000	20,200	22,200	22,400	20,600	22,800	3,64 %
Капитальные затраты и инвестиции, млн долл.	17,030	25,880	17,699	19,855	20,853	26,143	53,5 %

Такая стратегическая политика «Эксон Мобайл» в сочетании с неизменно высокими производственными показателями компании привели к тому, что в 2010 г. доходы компании стали самыми высокими доходами в отрасли. Выручка компании выросла по сравнению с 2005 г. на 86,26 % и составила 459,579 млрд долл., а размер чистой прибыли – на 110,23 % и составил 45,22 млрд долл., соответственно. Введение новых мощностей по всем проектам увеличило объем добычи в среднем на 260 тыс. баррелей в нефтяном эквиваленте в сутки, уровень замещения запасов компаний уже 15 лет подряд превышает 100 % объемов добычи, а рост разведанных нефтегазовых площадей увеличился приблизительно на 40 %. Доказанные запасы углеводородов компании выросли за исследуемый период на 3,64 %, а суточная добыча – на 5,65 %.

В течение ближайших пяти лет ожидаемые капиталовложения компании «Эксон Мобайл»

должны составить 25–30 млрд долл. ежегодно, а в 2013 г. достигнуть рекордного уровня в 29 млрд долл. Данные о капиталовложениях компании по итогам отчета компании подтверждают этот прогноз (см. табл. 1). Прирост капиталовложений за период с 2005 по 2010 г. составил 53,5 %.

В общем и целом стратегию развития «Эксон Мобайл» можно охарактеризовать как использование долгосрочных перспектив для увеличения акционерного капитала через управление рисками. «Эксон Мобайл» строит свою стратегию на фокусировке возможных событий, оценивая долгосрочную перспективу энергетического рынка, и извлекает из них (предполагаемых событий) выгоду.

ОАО НК «Роснефть» стала крупнейшей российской нефтяной компанией в 2004 г. после покупки активов компании ОАО «ЮКОС». Помимо нефте- и газодобычи компания занимается переработкой нефти, имеет одну из крупнейших сетей

автозаправочных станций. Образована компания в 1983 г. на базе Министерства нефтяной и газовой промышленности.

Стратегическая цель ОАО «НК «Роснефть»» – войти в число крупнейших энергетических корпораций мира, стать лидером отрасли по производственным и финансовым показателям при условии строгого соблюдения высоких стандартов экологической и промышленной безопасности, социальной ответственности и корпоративного управления. Менеджмент ОАО «НК «Роснефть»» рассчитывает на достижение этой цели за счет увеличения объемов добычи, переработки и сбыта продукции в России и за рубежом, использования новых технологий, эффективного управления компанией и укрепления финансовой дисциплины.

Согласно разрабатываемой компанией стратегией развития до 2020 г. основными задачами компании являются повышение уровня нефтедобычи до 1 170 млн баррелей, объем добычи газа планируется увеличить до 40 млрд м³ к 2015 г. при условии сохранения благоприятной конъюнктуры. В краткосрочной перспективе рост будет в основном обеспечен за счет дальнейшей разработки месторождений Западной Сибири и Тимано-Печоры – традиционных регионов деятельности компании. В среднесрочной перспективе ключе-

вым регионом развития компании должна стать Восточная Сибирь.

Проекты разработки шельфа Охотского моря представляют собой один из наиболее перспективных источников устойчивого роста добычи углеводородов ОАО «НК «Роснефть»» в долгосрочной перспективе. Поисково-разведочные работы в рамках проектов Сахалин-3, Сахалин-4, Сахалин-5 и проекта разработки шельфа полуострова Камчатка еще находятся на ранней стадии, но уже сейчас можно говорить о том, что эти проекты обладают огромным потенциалом, способным превратить ОАО «НК «Роснефть»» в основного игрока на дальневосточном энергетическом рынке.

Одновременно ОАО «НК «Роснефть»» планирует расширить и модернизировать собственную сеть автозаправочных станций, что позволит компании существенно увеличить свою долю на динамично развивающемся российском розничном рынке нефтепродуктов [3].

Согласно выбранной ОАО «НК «Роснефть»» стратегии, основными приоритетами развития компании являются дальнейший рост добычи нефти и увеличение объемов и глубины переработки нефти, увеличение стоимости компании за счет повышения эффективности деятельности.

Таблица 2

Основные показатели деятельности ОАО «НК «Роснефть»» за период 2005–2010 гг.

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010/ 2005 гг.
Капитализация, млрд долл.	43,000	52,000	56,720	67,227	60,640	39,743	–7,57%
Добыча углеводородов, млн баррелей НЭ**/сут.	1,570	1,630	1,690	1,780	1,700	1,800	14,65%
Выручка, млрд долл.	3,641	5,300	23,950	33,099	49,216	68,991	1 794,84%
Чистая прибыль, млрд долл.	0,390	0,840	4,160	3,533	12,862	11,120	2751,28%
Доказанные запасы углеводородов, млрд баррелей НЭ	18,000	18,900	18,942	20,089	21,700	22,307	23,93%
Капитальные затраты и инвестиции, млн долл.	1,560	10,169	2,293	6,513	20,095	10,820	593,59%

Как можно заключить из табл. 2, стратегия, выбранная ОАО «НК «Роснефть»», привела к тому, что все основные показатели деятельности компании за период с 2005 по 2010 г. являются позитивными и демонстрируют неравномерный скачкообразный рост. Так, уровень суточной добычи вырос на 14,6 %, в то время как капитализация компании уменьшилась в 2010 г. по сравнению с 2008 г. на 40 %.

В общем, стратегию компании ОАО «НК «Роснефть»» можно признать успешной. Дальнейший рост капитализации, объемов добычи и доказанных углеводородных ресурсов компании не вызывает никакого сомнения ввиду, прежде всего, связанность с государством и, соответст-

венно, финансовых ресурсов компании, а также богатейших мировых месторождений нефти и газа, разрабатываемых компанией.

Сопоставив цели и задачи стратегического развития исследуемых компаний, хотелось бы сделать ряд выводов:

– несмотря на различия в целях и задачах стратегического развития, обусловленные различными характеристиками самих компаний, важным элементом стратегического планирования каждой компании является увеличение объема капиталовложений и инвестиций, направленных на увеличение уровня добычи и доказанных запасов компании;

**Сравнительный анализ роста основных экономических показателей
«Эксон Мобайл» и ОАО «НК «Роснефть»**

Компания	Рост за период с 2000 по 2010 гг.					
	Капитализация, %	Добыча углеводородов, %	Выручка,	Чистая прибыль, %	Доказанные запасы углеводородов, %	Капитальные затраты и инвестиции, %
«Эксон Мобайл»	82,27	5,65	86,26	110,23	3,64	53,5
ОАО «НК «Роснефть»»	-7,57	14,65	1 794,84	2751,28	23,93	593,59

– несмотря на то, что цели и задачи, предусматриваемые стратегиями компаний, близки идеологически и организационно, их применение может принести наибольший эффект только при условии построения концепции стратегии на основании долгосрочного плана развития мировой энергетики;

– развитие международного сотрудничества и создание совместных предприятий является одним из приоритетных направлений деятельности нефтегазовых компаний;

– очевидна направленность энергетической политики компаний на стимулирование инвестиций в развитие альтернативной энергетики.

Несомненно, оценка эффективности стратегического планирования – сложная задача в виду ее интегрированности. Проблема в том, что стратегия является эффективной с субъективной точки зрения самого участника делового процесса и в том случае, если она удовлетворяет интересам этого участника, а также демонстрирует определенные ожидаемые результаты. Тем не менее, на сегодняшний день наиболее эффективной является

стратегия развития «Эксон Мобайл». Долгосрочное стратегическое планирование данной компании позволило успешно пройти проверку мировым экономическим кризисом и не только показать стабильный рост, но и остаться в позитивных трендах по всем основным экономическим показателям, выбранным в качестве основных в настоящем исследовании.

Библиографические ссылки

1. Организационно-институциональные преобразования и стратегические задачи управления в нефтяной отрасли [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dis.ru/library/detail.php?ID=23474> (дата обращения: 25.03.2013).

2. Официальный сайт компании «Эксон Мобайл» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.exxonmobil.ru> (дата обращения: 25.03.2013).

3. Официальный сайт компании «Роснефть» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rosneft.ru>.

© Мамонова Ю. С., 2013

УДК 339.138(075)

И. С. Полякова

Научный руководитель – И. А. Мисинева

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЕНЧМАРКИНГА В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ

Представлена информация о появлении бенчмаркинга, примеры его использования зарубежными компаниями, изучены основные барьеры, препятствующие использованию бенчмаркинга в России. А также собраны аргументы, которые могут мотивировать российские компании к обмену информацией в процессе бенчмаркинга, выделена роль руководства организаций в этой деятельности.

Значительная часть возможностей создания и поддержания конкурентных преимуществ предприятия лежит за его пределами, т. е. заключается в эффективном установлении и развитии деловых взаимоотношений с другими субъектами предпринимательства и государственными учрежде-

ниями. Чтобы противостоять угрозам конкурентной среды и влиянию факторов макроокружения, необходимо усилить внимание к сотрудничеству с субъектами маркетинговой системы.

Философией и инструментом проведения маркетинговых исследований с целью выявления ис-

точников конкурентного преимущества, роста конкурентоспособности и формирования эффективных стратегий предпринимательства является бенчмаркинг.

Термин «бенчмаркинг» образован от англ. «benchmark» – стандарт, ориентир. В предпринимательстве бенчмаркинг связан с поиском и изучением наилучших методов организации процессов, которые становятся эталоном, ориентиром для фирмы и помогают осуществлять собственный бизнес качественнее и производительнее.

Бенчмаркинг имеет глубокие исторические корни, так как является одним из старейших инструментов самосовершенствования: инновации часто распространялись путем копирования наиболее удачных из них, причем с изменениями, облегчающими их коммерческое использование. Процесс бенчмаркинга, т. е. получение знаний и навыков путем поиска, изучения образцов и способов высококачественной работы, абсолютно естественен для логики роста и развития. Много веков назад ремесленники связывали свои изделия с достижениями других, а новички учились на шедеврах мастеров.

История показывает, что страны, готовящиеся занять место лидера в мировой экономике, многое заимствуют у тех, кто был их предшественником на лидирующей позиции. Родоначальниками бенчмаркинга, как особого вида перенятия опыта, считаются японцы. К примеру, еще в 1950-е гг. японская фирма Toyota стала использовать систему управления запасами деталей автомашин, заимствованную из системы пополнения запасов американских супермаркетов. В западном предпринимательстве бенчмаркинг впервые появился в 1972 г. Тогда в рамках проекта PIMS было установлено, что для того, чтобы найти эффективное решение в области конкуренции, необходимо знать лучший опыт других предприятий, которые имеют успех в похожих условиях. В конце 1970-х – начале 1980-х гг. бенчмаркинг стал активно использоваться на Западе и превратился в широко известный и распространенный маркетинговый инструмент. Лидером в его использовании стала корпорация Херох, причем успехов Херох достиг как в теории, так и в практике [1].

Такое стремительное развитие и использование бенчмаркинга в бизнесе и предпринимательстве естественно, ведь проводимые исследования дают возможность устанавливать более амбициозные, но все же реалистичные цели работы предприятия путем анализа эталонов. Многие известные мировые компании такие как: Alocsa, Eastman Kodak, Hewlett Packard, Johnson & Johnson, 3M добились колоссальных успехов в области бенчмаркинга и по сей день выделяют на него значительные средства.

В целом, изучение зарубежных аналогов помогает при выстраивании системы управления, определении приоритетов развития и т. д. Западный опыт особенно полезен при выборе модели роста

компаний. Например, в мировом нефтяном бизнесе около 90 % парка буровых установок принадлежит независимым компаниям, которые оказывают услуги по бурению нефтяным и газовым корпорациям. Российские нефтяные компании еще десять лет назад бурили скважины сами, однако сейчас они начали выделять свои буровые подразделения в дочерние компании. Аналогичным образом, менее развитые российские регионы могут обращаться за опытом к регионам с более динамично развивающимися рынками.

Вообще зарубежная практика перенятия опыта у других компаний богата яркими и позитивными примерами. В Российском же предпринимательстве бенчмаркинг только начинает свое распространение. Но, к сожалению, в современном бизнесе встречается достаточно большое количество барьеров, которые препятствуют использованию данного процесса в Российских условиях. К ним можно отнести следующие:

1) закрытость информации на предприятиях, а также ограниченное количество публикуемых отраслевых анализов;

2) ограниченность ресурсов и, как следствие, отсутствие возможности привлечь специалистов по бенчмаркингу. (В лучшем случае консультантов заменяют статьи, книги, интернет-публикации);

3) невозможность привлечения высококвалифицированных специалистов. Работники крупных компаний со знанием и опытом применения современных методов управления, редко меняют постоянное место работы и покидают успешные фирмы.

4) ориентация российского бизнеса на сиюминутную прибыль либо на выживание;

5) слабое представление о бенчмаркинге или полное незнание его методов;

6) дороговизна возможности состоять в любом из «бенчмаркинговых клубов». Так, членство в Европейском фонде управления качеством (EFQM) для небольшой компании составит 1 350 евро в год. Кроме того, практически все имеющиеся ресурсы и информация англоязычные, а потенциальные партнеры по бенчмаркингу в рамках этих клубов – зарубежные компании [2].

Несмотря на все эти факторы российская промышленность имеет хорошую основу для внедрения бенчмаркинга. Многие зрелые российские отрасли промышленности представляют собой структурированные сети, в которые входят фирмы, объединенные прочными технологическими, коммерческими и социальными связями. Все это свидетельствует о будущих перспективах преодоления информационной закрытости, ориентации на краткосрочный результат и других факторов мешающих широкому распространению бенчмаркинга в Российском бизнесе.

Но, к огромному сожалению, российские компании, занимающиеся бенчмаркингом, сталкива-

ются с трудностями в получении согласия потенциального партнера. Например, клуб компаний-производителей окон, объединявший 11 крупных фирм, пытался организовать обмен опытом в области монтажа окон, однако соглашения всех участников достичь не удалось.

Безусловно, компании должны сами мотивировать своих партнеров раскрыть информацию при поступлении бенчмаркинг-запроса, такими доводами могут быть: повышение престижа, завязывание новых деловых контактов, интерес к взаимному обмену информацией, стремление к саморазвитию.

Бенчмаркинг как новая и масштабная инициатива по управлению, должна быть начата непосредственно руководителем. Однако большинство из них имеют ложное представление о бенчмаркинге: используется ли он для сравнения продуктов и услуг компаний или цифр, или для понимания процессов. Но все же приходит и понимание того, что бенчмаркинг позволяет малыми средствами осуществить радикальные перемены, основанные на сравнении с другими компаниями: конкурентами или лидерами. Поддержка руководителей имеет решающее значение, так как они должны посвятить этому время, выделить средства, заинтересовать, устранить препятствия и наградить за старания.

Наконец, руководству и командам, проводящим бенчмаркинг, важно помнить, что официальное бенчмаркинговое исследование обычно занимает около шести месяцев. Более короткого пути нет. «Самая большая проблема найти время на исследование. Если нужны быстрые перемены, выберите лучше другой способ», – говорит Мар-

тин Липер, директор по качеству малой американской компании Сейтс Корп. [3].

Таким образом, можно заключить, что бенчмаркинг имеет свои особенности применения, как инструмент управления.

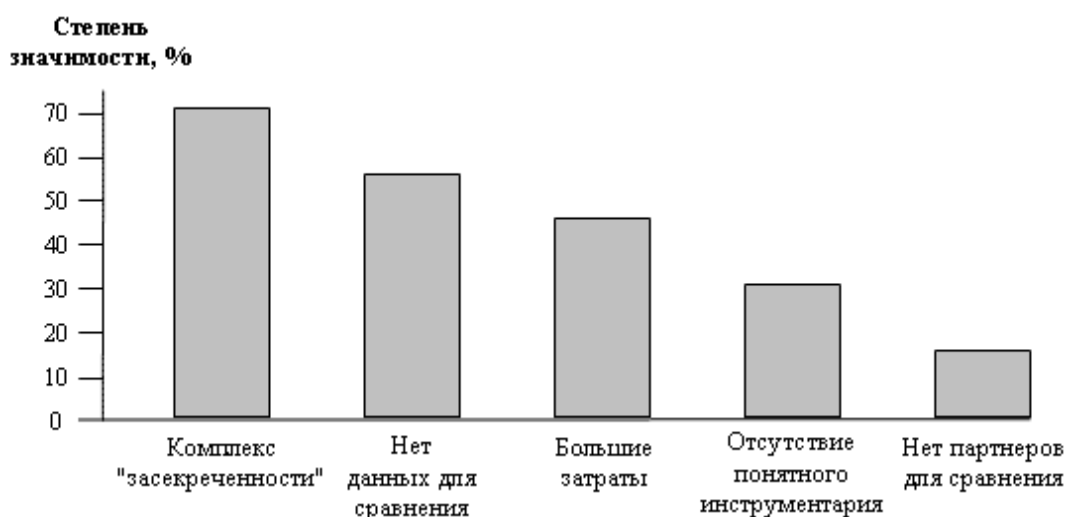
Бенчмаркинг в развитых странах используют более половины компаний, представляющих малый и средний бизнес. Еще большее число организаций считает его эффективным инструментом повышения конкурентоспособности и совершенствования системы управления.

Возможности бенчмаркинга в российском бизнесе могут быть эффективно реализованы при использовании преимуществ небольших компаний, среди которых: близость к потребителю, более сильная роль лидера и гибкость организации.

Специалисты отмечают, что в российских условиях, свой первый бенчмаркинг-проект фирмам разумно было бы провести в сотрудничестве с уже имеющимися деловыми партнерами. Вообще бенчмаркинг внутри сети, т. е. поиск партнеров по бенчмаркингу среди деловых партнеров, с которыми инициатор проекта связан прямыми или косвенными взаимоотношениями, резко повышает эффективность этого метода проведения преобразования.

Среди преимуществ бенчмаркинга, в котором задействованы участники одной сети, называют:

- 1) количество возможных партнёров превосходит количество предприятий в отрасли;
- 2) затраты на поиск наилучшего партнера меньше, чем при бенчмаркинге, не учитывающем возможности сетевых взаимоотношений;
- 3) применимость и эффект от внедрения найденных методов работы обычно выше.



Причины отказа от эталонного сопоставления в Российских бизнес-компаниях

Метод бенчмаркинга имеет значительный потенциал в российском предпринимательстве. Несомненное преимущество его состоит в том, что при его использовании сравнительно невелики

затраты, связанные с переориентацией организационной культуры фирмы на постоянное обучение и повышение производительности. Возврат инвестиций начинается достаточно быстро, за

счет более эффективно протекающих хозяйственных процессов. Главное – добиться состояния постоянного развития и не останавливаться на достигнутом уровне, отмечают специалисты.

Рядом специалистов проведено исследование, которое позволило уточнить основные причины отказа от применения эталонного сопоставления в российских бизнес-компаниях. Полученные данные приведены на рисунке. Проанализировав основные проблемы внедрения технологий бенчмаркинга в практику бизнеса, можно сделать вывод, что «комплекс засекреченности» по-прежнему остается основным барьером для малых и средних компаний при проведении бенчмаркинга, помимо традиционного барьера «ограниченность ресурсов». В связи с этим, среди менеджеров большей популярностью пользуется сравнительный бенчмаркинг финансовых показателей либо простой конкурентный анализ. Так же бенчмаркинг в России применяется сегодня лишь рядом крупных компаний, преимущественно имеющих контакты с зарубежными партнерами и ориентирующихся на мировые стандарты. В отечественном малом и среднем бизнесе на сегодняшний день большинство руководителей не знают об эталонном сопоставлении как об инст-

рументе управления, имеющем научно-методическую базу и признание во всем мире. Однако потенциал эталонного сопоставления необходимо и возможно реализовать, постепенно вводя бенчмаркинг в практику управления российских компаний.

Несомненно, что новые тенденции в бизнесе со временем приживутся и в России. Поэтому бенчмаркинг должен стать стратегической потребностью для всех предприятий. Его применение может дать им конкурентные преимущества. Применение методического аппарата бенчмаркинга и программ внедрения передового опыта должны стать основой для бизнеса любого масштаба.

Библиографические ссылки

1. Багиева Г. Л. Маркетинг : учебник для вузов. 3-е изд. СПб. : Питер, 2006.
2. Джордж С., Ваймерскирх А. Всеобщее управление качеством: стратегии и технологии, применяемые сегодня в самых успешных компаниях (TQM). СПб. : Виктория плюс, 2002.

© Полякова И. С., 2013

УДК 330.3

П. Д. Пушнина

Научный руководитель – В. А. Курешов

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Россия, Красноярск

МЕЖДУНАРОДНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВУЗА КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕАТИВНОЙ ЛИЧНОСТИ ВЫПУСКНИКА

Важность формирования и развития региональных инновационных систем (РИС) для становления инновационной экономики в регионах раскрывается в подготовке лиц, способных на генерацию и восприятие инноваций. Именно вуз является элементом воспитания творческой личности. Для создания и подготовки креативной личности необходима креативная среда, где одним из факторов развития такой среды является международная деятельность.

Инновационный путь развития страны в целом и отдельных регионов требует создания эффективного механизма формирования и распространения инноваций, а также механизмов управления инновационной деятельностью. Проблемы становления инновационной экономики регионов связаны с необходимостью формирования эффективных региональных инновационных систем (РИС).

В отечественной и зарубежной литературе широко используются понятия региональной инновационной системы (РИС). В экономической литературе региональную инновационную систему одни авторы трактуют как совокупность институтов, деятельность которых направлена на создание и распространение знаний, технологий и инноваций. Другие определяют РИС как совокупность организаций и предприятий, осуществляю-

щих деятельность по созданию, коммерциализации и распространению инноваций, а также совокупность организаций инновационной инфраструктуры, обеспечивающих инновационные процессы. Третья группа авторов определяют РИС как часть национально-экономической системы, или как совокупность подсистем, сфокусированных на генерации изменений в экономической системе путем приобретения, производства и распространения новых знаний.

Будем придерживаться институционального подхода, и рассматривать инновационную систему как совокупность различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят вклад в создание и распространение инноваций и обуславливают инновационное развитие экономики [1]. Ядро РИС формируется за счет [1]:

1) региональных инновационно-активных предприятий, которые обеспечивают достижение основной цели инновационной деятельности, а именно производство инновационной продукции (товаров, работ, услуг) и технологии со значительной добавленной стоимостью, полученной на основе применения достижений науки и техники, правил, норм и механизмов их функционирования;

2) вузов региона, которые обеспечивают подготовку кадров по организации и управлению в сфере инновационной деятельности, выполняют фундаментальные и прикладные разработки, а также правил, норм и механизмов их функционирования в условиях осуществления инновационной деятельности;

3) научно-исследовательских учреждений региона, которые обеспечивают выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Именно в вузе осуществляется воспитание и подготовка лиц для генерации и восприимчивости инноваций. Для воспитания креативной личности в вузе, вуз сам должен обладать творческой, креативной средой, способствующей развитию потенциала учащихся и обеспечивающей поддержку инициатив и творчества.

Креативная личность характеризуется следующими составляющими:

- воспроизводство инноваций;
- передача инноваций;
- распространение инноваций.

Далее следует определить и дать характеристику креативной среды, без которой невозможно воспитание творческой личности:

– обладание высокой степенью неопределенности и многовариантностью (разнообразие возможностей). Неопределенность стимулирует поиск собственных ориентиров, а не принятие готовых, когда многовариантность обеспечивает возможность их нахождения;

– креативная среда должна содержать элементы социально-креативного поведения и его результат.

Следующим этапом анализа креативной среды в вузе необходимо определить формы, в которых данная среда осуществляется, проявляется:

- образовательный процесс;
- методы обучения;
- формы обучения;
- подбор кадров;
- форма представления материала.

Существует ряд факторов, влияющих на креативность вуза и креативность самой среды, но нас интересует международное сотрудничество.

Влияние международной деятельности на РИС проявляется:

1. Внутренняя инновация – формирования культуры и климата внутри вуза, которые продвигают и поддерживают международное сотрудничество и взаимопонимание.

2. Внешняя инновация – предприятие (производство и реализация инноваций) научные учреждения. Предоставление продуктов и услуг за рубежом, посредством различных образовательных технологий и через различные международные договоры и соглашения.

Международная деятельность в вузе как инструмент формирования креативной личности выпускника характеризуется нестандартным подходом к обучению, совместными проектами и программами с зарубежными партнерами. Влияние международной деятельности на формирование креативной, творческой среды в вузе, которая осуществляется в вышеизложенных формах, проявляется следующим образом:

- Образовательный процесс – изучение идей, мыслей зарубежных авторов;
- Методы обучения – совместное выполнение работ, обмен информацией, перенос международной практики;
- Формы обучения – совместные проекты и программы;
- Подбор кадров – возможность обучения зарубежными преподавателями в течение определенного срока, а также способность обучения студентов за рубежом;
- Форма представления материала – презентации, кейсы, дистанционное обучение.

Из всего вышеизложенного можно сделать ряд выводов:

1. РИС для развития и генерации инноваций нуждается в кадрах, где основным субъектом их воспитания является вуз. Для создания и подготовки креативной личности необходима креативная среда.

2. Необходимо поддерживать и развивать креативность во всем процессе обучения.

3. Одним из факторов формирования креативной среды является международная деятельность.

Библиографическая ссылка

1. Маскайкин Е. П. Понятие, содержание и модель региональной инновационной системы [Электронный ресурс] // Креативная экономика. 2009. № 8 (32). С. 66–74. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2691/> (дата обращения: 21.04.2013).

© Пушнина П. Д., 2013

РОССИЙСКИЙ РЫНОК САНТЕХНИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Освещаются проблемы, существующие на российском рынке санитарно-технических изделий, а также предлагаются пути решения выявленных проблем.

«Утро начинается с кофе» – одна из самых популярных цитат современного человека и практически каждый, не задумываясь, подтвердит этот факт. Однако так ли это, и с кофе ли все-таки начинается утро?

Человек тратит около 25 % своей жизни на сон, 20 % на работу, 10 % на лечение и целых 5 % всей жизни приходится на время, проведенное в ванной комнате. По данным на 2012 г., средняя продолжительность жизни в России составляет чуть больше 70-ти лет, т. е. на уборную россиянами тратится около 3,5 лет. Довольно значительный срок. Возможно, именно поэтому каждый человек стремится к такому тщательному обустройству этой части дома.

На данный момент рынок российской сантехники развивается довольно динамично. По результатам исследования компании Symbol Marketing, темпы роста данного рынка составляют от 20 до 30 % в год, а его объем, по различным оценкам, достигает от 9,5 до 11 млн изделий в год или около 2 млрд евро [2].

Сейчас желаемый срок износа сантехники в стране снизился, и люди стали гораздо чаще менять изношенные санитарно-технические изделия на модели нового поколения. При выборе элитной сантехники покупатели, в основном, делают акцент на внешний вид и дизайн, после – на функциональность, а уже потом – на стоимость. Парадоксально, но значимость компании не имеет особого значения при приобретении сантехники. Граждане больше обращают внимание на такие дополнительные услуги, как гарантия, установка, возможность покупки в кредит.

Преимущественную часть российского рынка сантехнических изделий составляет продукция зарубежных производителей. В настоящее время ее доля составляет около 80 % от общего объема рынка, причем в большинстве своем продукция из-за рубежа представлена производителями из Китая (около 50 %), остальная часть приходится на европейских производителей. В этом и состоит первая проблема российского рынка санитарно-технических изделий. Безусловно, в последние годы прослеживается тенденция к вытеснению зарубежной сантехники с рынка российскими представителями. Однако, в связи с тем, что российская сантехника преимущественно ориентиро-

вана на выпуск изделий эконом-класса, большая часть спроса все еще приходится на изделия европейских производителей, чья продукция представлена в верхних и средних ценовых сегментах, а также китайских производителей, с ценами на эконом-продукцию которых сложно конкурировать [3].

Следующей проблемой российского рынка сантехники является то, что на российских предприятиях часто применяются устаревшие технологии, за счет которых производство становится слишком затратным, в результате чего прибыль оказывается настолько мала, что не позволяет вкладывать достаточно средств в совершенствование технологий производства и закупку нового оборудования. За счет этого российский рынок снова возвращается к первой проблеме. По итогам обобщенного исследования рынка сантехники в 2012 г. в Россию было ввезено 126,5 тыс. т санитарно-технических изделий на 326,6 млн долл. Экспорт же составил лишь 2,5 тыс. т или 10,6 млн долл. [4].

Также в некоторых регионах существует проблема полного подавления отечественного производства китайскими производителями. Так, среди дилеров, работающих в Сибири и на Урале, наблюдается тенденция к отказу от реализации российских унитазов в связи с ценовыми преимуществами, предлагаемыми китайскими производителями. Хотя, в последнее время также существует тенденция к отказу потребителями от менее качественной, по сравнению со всеми остальными, китайской продукции, все еще находятся сегменты покупателей и для данной продукции.

Исходя из вышеперечисленных проблем, а также некоторых особенностей российского рынка сантехники и учитывая тенденцию к увеличению спроса на сантехнику отечественного производства, можно предложить следующие пути решения существующих проблем.

Во-первых, необходимо произвести ремонт уже существующего оборудования, а также производить постепенное перевооружение предприятий для того, чтобы создать возможность обновления основных производственных фондов без прекращения при этом производства продукции.

Во-вторых, создать маркетинговые программы для продвижения оптимального соотношения «цена–качество» изделий отечественных производителей. Как уже говорилось выше, китайские

производители делают акцент на цене продукции, забывая о необходимости сохранения ее качества, поэтому сравнительно недорогие и качественные сантехнические изделия от российских производителей будут выгодно смотреться на фоне конкурентов.

В-третьих, необходимо сделать акцент на разнообразии дизайна создаваемой продукции, так как, по статистике, 80 % покупателей отдает приоритет именно этому свойству.

В-четвертых, необходимо произвести усовершенствование продукции для покупателей со средним и уровнем достатка выше среднего для вытеснения из данной ниши европейских производителей.

Перспективы развития на данном рынке заключаются в расширении ассортимента продукции, создании уникальных дизайнерских моделей сантехники и развитию сегмента производства душевых кабин. Также все большую популярность приобретает производство акриловых ванн, поэтому упор развития может быть сделан именно в этом направлении, а также, возможно, на использование НТП для создания новых материалов, которые будут способствовать созданию

уникальных изделий, представляемых только российскими производителями.

Библиографические ссылки

1. На что мы тратим свою жизнь? [Электронный ресурс] // ШколаЖизни.ру: познавательный журнал : сайт. URL: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-357/> (дата обращения: 5.05.2013).
2. Парадоксальный российский рынок сантехники [Электронный ресурс] // Sostav.ru: Бизнес-блоги : сайт. – URL: <http://www.sostav.ru/blogs/84464/8761/> (дата обращения: 5.05.2013).
3. Рынок сантехники. Поддержим российского производителя [Электронный ресурс] // РБК: Исследования рынков : сайт. URL: <http://marketing.rbc.ru/articles/31/01/2013/562949985632953.shtml> (дата обращения: 5.05.2013).
4. Импорт сантехники [Электронный ресурс] // Группа компаний ВЭДLINE : сайт. URL: <http://vedline.ru/analitika/import-santehniki.html> (дата обращения: 5.05.2013).

© Пьянкова В. В., 2013

УДК 334.722.1

В. Е. Рубан

Научный руководитель – *А. А. Бойко*
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

КОНСАЛТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И РАЗВИТИЕ РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Рассмотрены цели и основные задачи, с которыми обращаются клиенты в консалтинговые компании, рассмотрены способы эффективного продвижения консалтинговых услуг и перспективы развития рынка консалтинговых услуг в России.

Мировой рынок консультационных услуг без преувеличения можно назвать одним из самых динамично развивающихся. Потенциал роста рынка оценивается в 20-40 % в год. Рост рынка консалтинговых услуг наблюдается как в России, так и в Красноярске. Это связано с ростом динамики, сложности и изменчивости бизнес-среды, ужесточением конкуренции и появлением новых технологий.

Еще несколько лет назад мало кто мог объяснить, что такое консалтинг и зачем он нужен. Сейчас мы смело оперируем понятиями рынок и консалтинг. Для обычного человека это может показаться не нужно и не понятно, но для человека, работающего в бизнесе, консалтинг может быть необходим и полезен. Многие сейчас уже четко представляют себе значение консалтинга для своего бизнеса. В результате, в данный момент консалтинг является весьма нужным про-

дуктом, а спрос на услуги консультантов повышается каждый день. Сама суть консалтинговых услуг заключается в предоставлении рекомендаций с целью повышения эффективности работы как отдельных сотрудников, так и предприятия в целом. Принято считать, что те, кто их предоставляет, является экспертом в определенных областях и сферах деятельности. В результате российского исследования было выявлено, что консалтинговыми услугами различного характера пользуется больше половины предприятий России.

Следует отметить, что 85 % из тех, кто ранее пользовался консалтинговыми услугами, планируют за ними обратиться в будущем, что говорит об определенной степени удовлетворенности данными услугами, а порой, об осознании необходимости высококвалифицированной помощи специалистов различных областей консалтинга.

При обращении в консалтинговую компанию перед руководством предприятия стоят различные задачи. В настоящий момент, в первую очередь, таковыми являются маркетинговые и управленческие задачи, а также задачи реализации новых проектов, создания новых направлений бизнеса и развития (рис. 1).

При этом причины обращения за консалтинговыми услугами могут различаться. Для одних организаций это отсутствие необходимых специалистов, другие преследуют цели повышения квалификации собственных специалистов и экономии временных ресурсов.

Задачи, которые ставятся перед нами руководителями компаний, на первый взгляд имеют простые решения. Но часто ситуация складывается

таким образом, что области постановки задач и области их решений не совпадают. И тут, конечно же, огромную роль играет профессионализм консультантов. И их способности показать руководителю ситуацию на предприятии в целом, «как есть», причём сделать это настолько мягко и «безболезненно», чтобы руководителю хотелось и было приятно работать с консалтинговой компанией.

Это и способности предлагать несколько вариантов решения задач, причём находить такие моменты в решениях, которые будут являться уникальными для каждой компании, даже если компании работают в конкурирующих отраслях. Все составляющие компетентности консультантов являются прямыми компонентами продвижения консалтинговой компании.

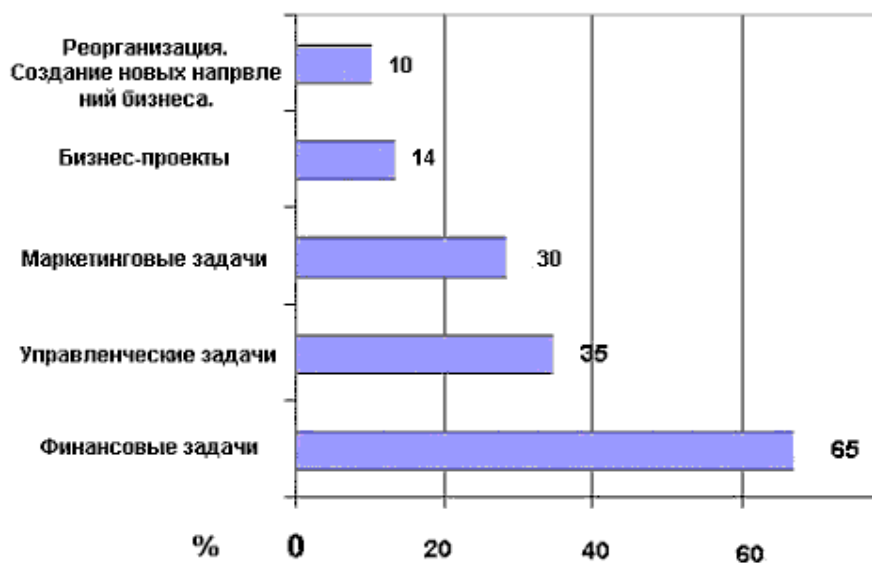


Рис. 1. Цели обращения за консалтинговыми услугами

Рынок консалтинговых услуг можно разделить на несколько основных сегментов, таких как аудит, управленческий, маркетинговый, налоговый, правовой и финансовый консалтинг, создание и внедрение средств автоматизации и PR-деятельность. Все заметнее прослеживается тенденция слияния рынка аудита и консалтинга, в связи с чем сегодня многие без сомнения, говоря о рынке консалтинга, подразумевают под ним, в том числе, и аудиторскую деятельность.

Несмотря на накопленный опыт и профессионализм западных консультантов, большинство представителей российских предприятий при очередном обращении предпочитают пользоваться услугами российских консалтинговых компаний. Данные предпочтения основываются на понимании руководителями российских предприятий несоответствия в приложении опыта и методик, предлагаемых зарубежными консультантами на почву отечественного бизнеса.

Многие российские эксперты полагают, что наиболее перспективными направлениями рынка

консалтинговых услуг является управленческий и маркетинговый консалтинг, а также IT-консалтинг, в котором большое светлое будущее сулят автоматизированным системам управления предприятием.

Суммарная выручка 150 крупнейших консалтинговых групп по итогам 2011 г. увеличилась на 21 % и стала двенадцатизначной, достигнув почти 104 млрд руб.

Самыми динамичными в своем развитии за 2011 г. стали консалтинговые практики в области производства и управления человеческими ресурсами. За 2011 г. в этом сегменте услуг она достигла почти 2,5 млрд руб., а ее рост, по сопоставимым данным, составил 67 %.

Суммарная выручка консалтинговых групп из нынешнего списка, полученная от услуг HR-консалтинга (управление персоналом), за 2011 г. увеличилась на 40 % и составила 2,82 млрд руб.

Благоприятная экономическая конъюнктура за 2011 г. обусловила высокие доходы от оценочной деятельности и финансового консультирования.

Суммарная выручка участников ренкинга от оценки по итогам 2011 г. составила 8,5 млрд руб., а от услуг финансового консалтинга – 7,97 млрд руб., что, по сопоставимым данным, означает прирост за год на 20 и 9 % соответственно.

Весомыми в 2011 г. оказались и суммарные доходы по направлениям налоговых и юридических практик. Согласно данным участников ренкинга, эти услуги в прошлом году принесли им 7,49 и 5,03 млрд руб. соответственно. Опережающими темпами растут доходы от налогового консалтинга – на 21 % за год против 12 % роста выручки от юридического консалтинга.

Традиционно высокие доходы демонстрируют компании, специализирующиеся на ИТ-консалтинге: общая выручка в этом секторе услуг в 2011 г. составила 53,3 млрд руб., из них 63 % приходится

на услуги разработчиков и системных интеграторов, а остальное – на услуги управленческого консалтинга. Прирост выручки по этим направлениям за год составил 23 и 18 % соответственно. Сектор ИТ-консалтинга продолжает расти за счет внедрения бизнес-приложений [1].

Отсюда проявляется и специфика продвижения данных услуг, которая может существенно отличаться от средств рекламы, используемых компаниями, производящих и реализующих товары и услуги конечным потребителям. Так, при поиске консультантов основными источниками получения информации, в первую очередь, являются коллеги по бизнесу и личный опыт работы консалтинговых компаний, во-вторых, семинары и конференции, интернет, газеты и журналы, специализированные издания и справочники (рис. 2).



Рис. 2. Используемые источники информации при поиске консультантов

Также для более эффективного продвижения консалтинговых услуг компаниям следует использовать следующие способы:

1. Рекомендации удовлетворённых клиентов своим партнёрам и знакомым.
2. Создание грамотного информационно-насыщенного сайта, который периодически обновляется.
3. Реализация совместных проектов с муниципальными организациями и крупными компаниями.
4. Ежемесячная электронная рассылка клиентам – новости нашей компании, новые продукты, отраслевая тематика.
5. Распространение аналитических отчётов по результатам проектов и бизнес-семинаров.
6. Регулярные публикации статей и методик в СМИ, ведение своей рубрики.
7. Организация семинаров с приглашением российских высококвалифицированных специалистов.

Количество привлекаемых консультантов может варьироваться от 1 до 10 человек, что во многом зависит от размеров и возможностей самого предприятия. Наиболее активными заказчиками консалтинговых услуг являются крупнейшие предприятия, в то время, как малые и средние предприятия испытывают ничуть не меньшую потребность в квалифицированной помощи высококлассных специалистов. Такие предприниматели имеют большой интерес к услугам по обучению собственного персонала.

Делать прогнозы о процентных перспективах роста того или иного вида консалтинговых услуг было бы неразумно в современных экономических условиях. Мы можем сказать одно, что динамика роста привлечения консалтинговых компаний руководителями предприятий и организаций в ближайшие десять лет будет стабильно возрастать вместе с ростом культуры использования консалтинговых услуг не только в случае кризиса, но и коррекции или совершенствования существ-

вующей ситуации, когда дела идут довольно успешно.

Современный рынок консалтинговых услуг весьма перспективен потому, что существует достаточное количество так называемых «потенциальных клиентов» или «неопределившихся клиентов», которые осознают важность работы с внешними консультантами, но в силу недостаточной информированности, отсутствия конкретных предложений со стороны консультантов или своей невысокой платежеспособности не решились, с кем из консультантов им следует сотрудничать. Именно эта аудитория должна стать объектом внимания для консультантов при формировании спроса на консалтинговые услуги.

Консалтинговый бизнес имеет большие резервы для дальнейшего развития и увеличения его

доли в экономике России, но для реализации этих резервов необходимы шаги со стороны государства по облегчению организации и развития предпринимательской деятельности, так и со стороны малого бизнеса по созданию нормальной конкурентной среды и понимания всех трудностей, с которыми приходится сталкиваться при осуществлении консалтинговой деятельности.

Библиографическая ссылка

1. Ханферян В. Снова в строю [Электронный ресурс] // expert.ru: Общенациональный деловой журнал «Эксперт». URL: <http://expert.ru/expert/2012/15/snova-v-stroyu/> (дата обращения 04.04.2013).

© Рубан В. Е., 2013

УДК 658.512.02.

В. В. Смирных, К. И. Савинская,
Научный руководитель – *Ю. А. Анищенко*
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ НА ОАО «ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПУТНИКОВЫЕ СИСТЕМЫ» ИМЕНИ АКАДЕМИКА М. Ф. РЕШЕТНЕВА»

Рассматривается автоматизированная система управления производством машиностроительного предприятия, описываются задачи и функции, реализуемые каждой ее подсистемой, с учетом особенностей современного наукоемкого производства.

Автоматизированная система управления производством (АСУП) – группа решений технических и программных средств, предназначенных для автоматизации управления технологическим оборудованием на промышленных предприятиях.

Актуальность развития и внедрения современной АСУП обусловлена необходимостью повышения эффективности: управления проектированием новых изделий и подготовкой производства; организации и управления производством, снабжением и сбытом на основе логически единого информационного потока предприятия в корпоративной сети; реорганизации и структурирования информации подразделений; подготовки необходимой плановой и учетной информации на каждом уровне управления и пр. [1].

Основными причинами, определяющими актуальность АСУП, являются возможность повышения оперативности управления, а так же необходимость хранения, обработки и передачи больших объемов управленческой информации с целью оптимизации производства.

ОАО «Информационные спутниковые системы» имени академика М. Ф. Решетнева» – одно из ведущих предприятий российской космической отрасли. ОАО «ИСС» владеет технологиями

полного цикла создания космических комплексов от проектирования до управления КА на всех орбитах – от низких круговых, до геостационарных.

За время своей деятельности предприятие принимало участие в реализации более чем 30 космических программ в областях связи, ретрансляции телевидения, навигации, геодезии и научных исследований. Было спроектировано, изготовлено и запущено порядка 50 различных типов космических аппаратов, отличающихся высокой надежностью и предназначенных для использования на низкой круговой, круговой, высокоэллиптической и геостационарных орбитах. Многолетний опыт создания КА, квалифицированный персонал, высокие технологии, современное производство и надежные деловые партнеры позволяют ОАО «ИСС» занимать позицию российского лидера спутникостроения и успешно действовать в условиях рыночной конкуренции.

Современное спутникостроение имеет ряд характерных особенностей. Продукция машиностроительных предприятий, как правило, представляет собой сложные изделия, для проектирования и производства которых требуется выполнять большой объем конструкторских и технологических работ. Для повышения конкурентоспо-

способности предприятия постоянно расширяют номенклатуру выпускаемой продукции, в связи с чем, увеличивается объем подготовки производства. Поэтому в настоящее время машиностроительное производство все более ориентировано на конкретный заказ, причем изделия по каждому из заказов или даже каждое отдельное изделие могут иметь свою спецификацию комплектации. Ускорение разработки новых изделий требует внедрения высокопроизводительных систем автоматизации проектирования [1].

Автоматизированная система управления производством на ОАО «ИСС» (см. рисунок) предназначена для решения задач, связанных с повышением эффективности управления и распределения произ-

водственных ресурсов предприятия и с учетом особенностей наукоемкого производства. Автоматизированная система управления производством была разработана специалистами предприятия и успешно и внедрена в хозяйственную деятельность [2].

Автоматизированная система управления производством включает в себя несколько подсистем. Первая подсистема – учет и обработка конструкторской документации, предназначена для ввода/обработки первичной технической и конструкторской документации (КД) и охватывает функциональные обязанности отделов главного конструктора, бюро технической документации, производственно-диспетчерского отдела. Данная подсистема предназначена для решения следующих задач:



Автоматизированная система управления производством на ОАО «ИСС»

- формирование классификатора продукции, детали-сборочных единиц, стандартных изделий (СТИ) и поддержка иерархической кодировки при формировании классификатора;
- регистрация конструкторских характеристик в базе данных (например: длина, ширина, толщина покрытия, вес детали и т. д.);
- формирование конструкторских спецификаций, используемых в системе, в соответствии с ЕСКД, печать спецификаций, ведомостей и т. д.
- модификация КД;
- формирование различных типов спецификаций в системе – спецификации основного и вспомогательного производства, конструкторские, технологические и др.

Вторая подсистема АСУП – планирование материалов и управление запасами, предназначенная для производственного нормирования материальных ресурсов, реализует следующие задачи:

- нормирование расходов ресурсов на производство;
- формирование подетальных норм расхода материалов, нормы на материалы замены;
- расчет подетально-специфицированных и сводно-специфицированных норм расхода материалов на изделия, сборочные единицы и календарный период.
- нормирование труда и заработной платы, включающее формирование справочников профессий, разрядов и тарифных сеток, а также пооперационных норм времени; учет нормативной и технологической трудоемкости на изготовление каждой детали; расчет пооперационных расценок, учет доплат за вредность; расчет сводных норм времени и расценок на изделия и сборочные единицы в разрезе профессий и цехов.

Планирование потребностей материальных ресурсов (ППМ) включает в себя:

- расчет потребностей и дефицитов материальных ресурсов по предприятию и его подразделениям в соответствии с нормами расхода и заявочными требованиями подразделений;

- расчет обеспеченности ресурсами по основной продукции и средствам технологического оснащения (СТО), учет альтернативных норм расхода материальных ресурсов;

- расчет дефицита материальных ресурсов на основе планов выпуска и норм расхода, расчет объемного и календарного дефицита;

- сбор и электронное согласование заявочных потребностей (заявок) от подразделений предприятия;

- согласование заявок с бюджетами – привязка при утверждении к статьям бюджета доходов и расходов;

- оперативный номенклатурный анализ выполнения заявок от подразделений предприятия на материальные ресурсы по срокам;

- прогноз обеспеченности необходимыми материалами любую дату;

- контроль выдачи материалов со складов в подразделения.

Третья подсистема АСУП – управление составом изделия, состоит из следующих элементов: управление конфигурацией изделия, управление объемным планом изготовления, комплексный план-график изготовления, разузлование изделия и предназначена для решения следующих задач: перспективное объемное планирование производства; позаказное оперативное планирование выпуска продукции; объемно-календарное планирование мощностей; детализированное объемно-календарное планирование производства; детализированное оперативное календарное планирование производства.

Данная подсистема охватывает функциональные обязанности практически всех структурных подразделений (как производственных, так и управленческих) и позволяет реализовать следующие функции:

- ведение конфигурации изделия в разрезе ДСЕ, стандартизованных изделий (СТИ), покупных комплектующих изделий (ПКИ) и материалов;

- календарное планирование изготовления ДСЕ, СТИ;

- контроль и отчетность изготовления продукции, как по номенклатуре, так и по качеству;

- оперативные документы на изготовление, доработку и контроль продукции после утверждения производственных планов;

- расчет и планирование потребностей в материалах, комплектующих и инструментах;

- бюджетирование заказов/изделий.

Четвертой подсистемой АСУП является учет незавершенного производства (НЗП). Подсистема предназначена для хранения и обработки остатков незавершенного производства. Используется

при расчете производственных планов и НЗП для целей бухгалтерского и финансового учета. Подсистема реализует следующие задачи: учет движения детали-сборочной единицы; закрытие комплексного план-графика; расчет планов производственным подразделениям; расчет дефицитов на план подразделения.

Расчет материалов на изготовление – пятая подсистема АСУП, предназначенная для контроля материальных потоков и реализующая комплексный план – график потребности материалов и электрорадиоизделий, расчет нормативов расхода и потребности в материалах для производственных подразделений.

Шестая подсистема АСУП – технологическая подготовка производства, предназначенная для автоматизации управления инструментальным производством и охватывает функциональные обязанности отдела главного технолога и техбюро цехов. Подсистема включает в себя обработку производственной и экономической информации, функционально решает следующие задачи:

- рассылка информации о новых/модифицированных ДСЕ, набор программных ограничителей, позволяющих контролировать своевременность обработки рассылаемой информации;

- создание, рассылка и обработка карточек заказа средств технологического оснащения СТО;

- формирование материально-маршрутных ведомостей СТО (маршрут изготовления, основные, вспомогательные и технологические материалы, трудоемкость изготовления и т. д.);

- планирование, учет и контроль изготовления СТО;

- расчет себестоимости изготовления СТО по фактическим затратам;

- расчет потребности и планирование изготовления унифицированных СТО;

- складской учет СТО.

Не менее важной, является подсистема учета и расчета средств технологического оснащения, включающая: оснащение детали-сборочной единицы; применяемость средств технологического оснащения; комплексный план-график потребности СТО; планирование деятельности цеха СТО; закупка средств СТО.

Таким образом, АСУ производством позволяет повысить эффективность управления текущей производственной деятельностью в соответствии с поступающими заказами и требованиями технологической документации, при минимальной стоимости выполнения производственных процессов. [2] При совместном использовании АСУП, САПР и СППР сроки изготовления спутников сокращаются на 30–40 %; полностью автоматизированы процессы учета деталей и сборочных единиц по сопроводительно-предъявительским картам и их комплектация, а также процесс оперативного планирования.

Библиографические ссылки

1. Кукареко Е. АСУП для машиностроительного предприятия // САПР и графика. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sapr.ru/article.aspx>

?id=6680&iid=273 (дата обращения: 25.03.2013).

2. Буклет «Корпоративная система управления предприятием» // ОАО «ИСС».

© Смирных В. В., Савинская К. И., 2013

УДК 658.16

В. В. Смирных

Научный руководитель – Ю. А. Анищенко
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

РЕОРГАНИЗАЦИЯ ОАО «ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПУТНИКОВЫЕ СИСТЕМЫ» ИМЕНИ АКАДЕМИКА М. Ф. РЕШЕТНЕВА»

Рассматриваются понятие, актуальность, цели и задачи, особенности, этапы реорганизации предприятия. Отмечаются результаты, которые были достигнуты ОАО «ИСС» в процессе структурных преобразований.

В настоящее время реорганизация – одна из наиболее часто применяемых направлений структурных преобразований в процесс функционирования предприятий. Актуальность реорганизации предприятий обусловлена несколькими причинами, основными из которых являются: переход России к рыночной экономической системе; повышение финансовых рисков предприятий в условиях рыночной экономики; развитие конкурентной борьбы между компаниями и группами компаний на рынке.

Реорганизация предприятия – преобразование организационной структуры и структуры управления предприятия при сохранении основных средств и производственного потенциала предприятия. С экономической точки зрения реорганизация приводит к повышению эффективности деятельности предприятия, а с юридической – к созданию наиболее совершенной структуры управления организацией.

Законодательством РФ определены следующие виды реорганизации хозяйствующих субъектов: слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование. Существует и особый случай реорганизации – реорганизация юридического лица в результате приватизации. Целями и задачами реорганизации предприятий являются:

- четкое разграничение ответственности участников (учредителей) и руководителей предприятий, развитие механизмов корпоративного управления, обеспечение свободного перераспределения прав участия в капитале акционерного общества и перехода таких прав к лицам, заинтересованным в долгосрочном развитии предприятия (эффективным собственникам);

- обеспечение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности бизнеса;

- создание системы хозяйственно-договорной деятельности предприятия, обеспечивающей соблюдение контрактных обязательств и использо-

вание предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств;

- достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятий для их участников (учредителей), инвесторов, кредиторов;

- создание эффективного механизма управления предприятием [1].

Процесс объединения предприятий космической отрасли начался в рамках реструктуризации оборонно-промышленного комплекса (ОПК) с целью оптимизации системы управления производством.

ОАО «Информационные спутниковые системы» имени академика М. Ф. Решетнева» (до 3 марта 2008 года ФГУП «Научно-производственное объединение прикладной механики») – ведущий российский разработчик и производитель спутников связи, телевидения, навигации и геодезии. Примерно 2/3 спутников, входящих в орбитальную группировку России, являются продукцией предприятия. Для укрепления своей организационной устойчивости в условиях рынка предприятие использует не только инновационные технологии, но эффективную систему планирования, управления и контроля, учитывающую особенности производства продукции ракетно-космической промышленности.

Процесс реорганизации на ОАО «ИСС» происходил в 2 последовательных этапа: преобразование ФГУП «НПО ПМ» в ОАО «ИСС»; создание интегрированной структуры на базе ОАО «ИСС». В соответствии с законодательством РФ ОАО «ИСС» является правопреемником ФГУП «НПО ПМ» по всем правам и обязанностям. В декабре 2009 г. на базе ОАО «ИСС» было завершено формирование интегрированной структуры, имеющей название головного предприятия ОАО «ИСС» имени академика М.Ф. Решетнева», расположенного в г. Железногорске. В ее состав

включены девять предприятий Роскосмоса, участвующих в производстве космических аппаратов:

- ОАО «НПП Геофизика-Космос» (Москва);
- ОАО «НПП «Квант» (Москва);
- ОАО «НПП КП «Квант» (Ростов-на-Дону);
- ОАО «Сибирские приборы и системы» (Омск);
- ОАО «НПЦ «Полнос» (Томск);
- ОАО «НПО ПМ – Развитие» (Железногорск);
- ОАО «ИТЦ – НПО ПМ» (Железногорск);
- ОАО «НПО ПМ МКБ» (Железногорск);
- ОАО «Сибпромпроект» (Железногорск).

При создании интегрированной структуры был проведен аудит каждой фирмы, вошедшей в ее состав, по производственному, кадровому, технологическому, финансовому направлениям деятельности.

Говоря о преимуществах, которые получило предприятие в результате реорганизации, необходимо отметить следующее:

- повышение эффективности управления интегрированной структурой;
- концентрация финансовых, производственных, интеллектуальных ресурсов, что способствует развитию приоритетных направлений деятельности дочерних и зависимых акционерных обществ;

– расширение возможностей стратегического планирования, согласования программ развития в долгосрочной перспективе;

– повышение качества производимой продукции, услуг и выход на требуемый уровень конкурентоспособности;

– сокращение текущих затрат за счет синергетического эффекта, оптимизация налогообложения; стабилизация и улучшение финансового состояния [2].

Инновационный потенциал вертикально интегрированных структур, таких, как ОАО «ИСС» характеризуется способностью быстро адаптироваться к изменениям на рынке и управлять знаниями, что обеспечивает высокий уровень конкурентоспособности предприятия на рынке.

Библиографические ссылки

1. Гончаренко Е. О. Слияния и поглощения. Учебный модуль. ГОУВПО Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России. М.: ВАВТ, 2006.

2. Иванова В.О. Особенности менеджмента вертикально-интегрированной компании [Электронный ресурс]. URL: <http://www.creativeconomy.ru> (дата обращения: 25.03.2013).

© Смирных В. В., 2013

УДК 338.984

А. Р. Ткачук

Научный руководитель – Л. А. Фомина

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

СУЩНОСТЬ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ

Рассматривается сущность внутрифирменного планирования производственных ресурсов на предприятиях промышленной отрасли. Раскрывается назначение планирования как одной из функций менеджмента.

Одной из важнейших целей развития рыночных отношений в России является повышение эффективности деятельности предприятий. Успех деятельности во многом зависит от качества и эффективности внутрифирменного планирования. Внутрифирменное планирование в свободных рыночных отношениях заключается в научном обосновании экономических целей развития предприятия и выборе наилучших способов их достижения.

В современных рыночных отношениях планирование экономической деятельности всех предприятий, независимо от сферы деятельности, является важной предпосылкой свободного производства и предпринимательства, распределения и

потребления ресурсов и товаров. Планирование деятельности в настоящее время стало экономической основой свободных рыночных отношений отдельных людей и трудовых коллективов, малых и крупных предприятий, всех экономических объектов с различными формами собственности.

Назначение планирования как функции менеджмента состоит в том, чтобы заблаговременно учесть все внутренние и внешние факторы, обеспечивающие благоприятные условия для развития и функционирования предприятия. Предусматривается разработка комплекса мероприятий, определяющих последовательность достижения целей и задач с учетом эффективного использования производственных ресурсов на предприятии.

Реформирование экономики России на основе становления рыночных форм хозяйствования ознаменовало собой переход к новому этапу развития внутрифирменного планирования. Первое существенное изменение в планировании то, что основные проблемы планирования переносятся в область маркетинга, что характерно для стран с давно сложившимися рыночными отношениями. Наряду с этим последние 10 лет явно прослеживаются и другие тенденции в развитии внутрифирменного планирования: повышение роли стратегического планирования и более тесная с ним связь оперативного планирования; изменение мотивации плановых решений; расширение информационного ресурса планирования; новые подходы к принятию плановых решений.

Построение системы планирования на промышленном предприятии является достаточно сложным процессом. Для этого необходимы соответствующие ресурсы, для решения сложных методологических задач, работники должны обладать соответствующими знаниями и навыками.

Управление производственными ресурсами на уровне предприятия базируется на поиске способов эффективного создания и использования знаний и информации для достижения поставленных экономических целей – таких, как рост прибыли, экономия затрат, увеличение объемов реализации и т. п. При этом руководителям необходимо решить ряд задач управленческого характера:

- разработка и развитие механизмов их использования;
- создание, оценка, введение интеллектуальных активов в структуру капитала;
- осуществление эффективной коммерциализации интеллектуальных продуктов;
- определение экономически целесообразных функций фирмы в области расширенного воспроизводства ее интеллектуально-производственных ресурсов.

На сегодняшний день требования рынка оказывают большое влияние на деятельность всего предприятия. Для того чтобы отвечать требованиям современного рынка, руководство предприятия должно согласовывать с этими требованиями действия всех своих подразделений. Для того чтобы решить эту задачу, необходимо совершенствовать внутреннюю организацию управления предприятия, ориентированную на требования современного рынка. Необходимо усиление влияния внутрифирменных экономических механизмов на конечные результаты деятельности всего предприятия. Элементами системы внутрифирменных экономических отношений являются подсистемы планирования, контроля, экономического стимулирования и экономической ответственности.

В условиях свободной конкуренции вопросы внутрифирменного планирования приобретают важное значение, в связи с резкими изменениями

условий хозяйствования, при поиске, захвате и сохранение своей ниши на рынке. В настоящий момент наиболее остро встает вопрос об эффективности внутрифирменного планирования производственными ресурсами предприятия и необходимости разработки специальных управленческих инструментов и методов с целью формирования действенных организационно-экономических механизмов накопления и умножения интеллектуального капитала предприятиями.

В результате решения методологических проблем предполагается: овладение теорией планирования, выбор форм и методов планирования с учетом специфики предприятия, разработка структуры планов и т. д.

Решение организационно-технических проблем позволяет создать условия для внедрения в практику управления предприятием всех элементов системы планирования. Для планирования необходимо понимать суть процессов, протекающих в экономике и ситуацию, складывающуюся на самом предприятии. В ходе планирования экономической деятельности каждого предприятия необходимо достижение полного объема производства и использования имеющихся ресурсов, именно это и предполагает рациональное использование человеческого потенциала, производственных фондов, материальных запасов, рабочего времени, технологических методов, денежных средств, информационных возможностей и т. д.

По мнению М. И. Бухалкова, сущность внутрифирменного планирования в условиях свободных рыночных отношений заключается:

- в научном обосновании на объектах планирования предстоящих экономических целей их развития и форм хозяйственной деятельности;
- выборе наилучших способов их осуществления на основе наиболее полного выявления требуемых рынком видов, объемов, сроков выпуска продукции;
- выполнении работ и оказании услуг с установлением таких показателей их производства, распределения и потребления, которые при полном использовании ограниченных производственных ресурсов могут привести к достижению прогнозируемых в будущем качественных и количественных показателей.

Внутрифирменное планирование на современных промышленных предприятиях должно:

- основываться на оценке перспектив в области политики, экономики, технологии;
- опираться на современные методы прогнозирования и анализа, помогающие отслеживать новейшие тенденции;
- выступать исходной функцией управления и важной задачей руководства.

Среди руководителей промышленных предприятий на сегодняшний день широко распространена позиция, отрицающая целесообразность разработки развернутого бизнес-плана и предпо-

лагающая в качестве альтернативы краткое технико-экономическое обоснование. В современных условиях такая позиция не может быть достаточно целесообразной и эффективной. По нашему мнению, в современных условиях внутрифирмен-

ное планирование на промышленных предприятиях не только необходимо, но и вполне реально осуществимо.

© Ткачук А. Р., 2013

УДК 005.95/.96

М. А. Фролова, К. В. Бабак
Научный руководитель – А. И. Таюрский
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ ПЕРЕПОДГОТОВКИ КАДРОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Рассматривается проблема неэффективности существующих форм переподготовки кадров в условиях инновационного производства. Авторами предложена новая форма непрерывного повышения квалификации кадров на инновационном предприятии – корпоративные средства массовой информации.

Инновационная экономика – это экономика, основанная на знаниях, инновациях, на открытости людей новым идеям. Экономика, создающая новую технологическую базу общественного производства, направленную не только на повышение производительности труда и качества готового продукта, но и на сбережение невозобновляемых природных ресурсов и экологии.

Все основные мировые экономики уже в течение последних тридцати – сорока лет двигаются в сторону построения постиндустриального общества. К сожалению, общественные и социальные изменения, которые происходили в нашей стране последние двадцать лет, крайне негативно сказались на инновационном потенциале России. Сильный удар был нанесен кадровому потенциалу России. Полностью разрушена государственная система профессиональной подготовки, нарушена преемственность в подготовке высококвалифицированных рабочих, низкий уровень оплаты труда и отсутствие престижа привели к старению персонала, отсутствию притока молодых рабочих. Не намного лучше обстоит дело с научными и инженерными кадрами. Многие талантливые ученые уехали работать за рубеж, отказались от российского гражданства. Опросы студентов показывают, что большинство молодых людей связывают свою дальнейшую карьеру с работой в других странах. Seriously пострадала вся система высшего образования. Количество вузов в РФ увеличилось более чем в 4 раза. Но качество образования в коммерческих институтах крайне низкое. Снизилось качество образования и в большинстве государственных вузов. Структура кадров, в которой преобладают специалисты юридического и экономического профиля при хроническом дефиците инженеров, тоже не способствует переходу к экономике знаний. Есть проблемы и с финансированием инновационных проектов. Высокая доходность и надежность

вложений в сырьевой сектор и высокая доходность и быстрая оборачиваемость капитала в финансовом секторе делают высокотехнологичный инновационный сектор малопривлекательным для инвесторов.

Да, проблемы есть. Но реальной альтернативы инновационной экономике для нашей страны нет. Поэтому задача перехода к такой экономике объявляется приоритетной государственной задачей. Инновационная экономика потребует новых подходов в подготовке кадров. Развитие человеческих ресурсов должно объединить усилия государства, предприятия и самого работника. В основу этих усилий должны быть положены такие принципы:

1. Максимальная реализация потенциала человека: раннее раскрытие его способностей; становление, развитие и самореализация творческой личности.

2. Построение системы образования и профессиональной подготовки в цепочке школа – вуз – предприятие, основанной на перспективных научных методах и софинансируемой государством, предприятием и самим работником, создание системы непрерывного обучения и повышения квалификации кадров, интегрированной в систему производства инновационной продукции;

3. Ориентация на подготовку высококвалифицированных и высокоинтеллектуальных специалистов, сотрудников и организаторов инновационной деятельности;

4. Рассмотрение обучения и подготовки кадров как составной части производственного процесса, а расходов на подготовку кадров не как издержек на работников, а как долгосрочные инвестиции, необходимые для развития предприятий, отраслей и регионов [1, с. 52].

Таким образом, специалисты по управлению персоналом становятся одним из важных и незаменимых элементов инновационной экономики.

В условиях инновационного производства время становится одним из основных факторов, влияющих на качество знаний, навыков работников. Так, для измерения этой зависимости имеется термин «период полураспада компетентности» – продолжительность времени со дня окончания вуза, в течение которого компетентность специалистов вследствие появления новой информации и знаний снижается на 50 %. В инновационном производстве этот период постоянно сокращается. Для сохранения постоянного уровня компетентности, по мнению специалистов, необходимо в течение недели знакомиться с 3–4 новыми публикациями по специальности [2, с. 102].

В связи с этим необходимо создание системы непрерывного обучения персонала на предприятиях. В советское время такое обучение существовало повсеместно, однако в 90-х годах XX века данные наработки были утрачены и сейчас необходимо возродить систему обучения на производстве.

Для подготовки кадров необходимо разработать типовые учебные программы. Все учебные программы подготовки и повышения квалификации утверждаются директором по персоналу, при необходимости согласуются с территориальными органами надзора. Учет выполнения учебных программ, посещаемости занятий ведется в журнале учета занятий. При индивидуальной форме обучения рабочих учет обучения ведется в дневнике производственного обучения и в листе учета консультаций.

Проверка знаний кадров должна осуществляться по окончании курсов путем проведения зачетов, экзаменов, тестирования. Результаты квалификационных экзаменов оформляются протоколом, а производственного обучения – заключением на квалификационную пробную работу. Рабочим, прошедшим обучение и успешно сдавшим квалификационные экзамены, присваивается квалификация (разряд) по профессии и выдается удостоверение.

При подготовке руководителей и специалистов можно применять такие формы обучения, как семинары, тренинги, конференции, обучение с применением учебных компьютерных программ, стажировки.

Необходимо также уделить внимание подготовке кадрового резерва предприятия. Подготовка кадрового резерва на предприятии – процесс непрерывный. Программа развития должна включать в себя: формирование и развитие управленческих компетенций, а также развитие профессиональных знаний и навыков у резервистов. При этом можно использовать следующие инструменты подготовки резервистов: программа управленческой подготовки, разработанная на основании утвержденной Корпоративной модели компетенций; стажировка-обучение и стажировка-замещение, обязательное возложение на резервистов функций управления структурным подразделением в период отсутствия руководителя (в период бо-

лезни, очередного отпуска, командировки), на должность которого готовится резервист, для чего планирование отпусков осуществляется в соответствии с принципом: руководитель и резервист должны брать отпуск в разные временные периоды.

Особый акцент необходимо сделать на стажировки как наиболее эффективный инструмент развития. График стажировок резервистов составляется на год. Применяется два вида стажировок: стажировка-обучение (резервист знакомится с функционалом руководителя, структурной схемой управления подразделением, целями и задачами подразделения, изучает необходимую документацию в присутствии руководителя, участвует в совещаниях) и стажировка-замещение (резервист в отсутствие руководителя замещает его).

Большая ответственность в процессе стажировки возлагается на мастеров, которые должны правильно организовать работу на вверенном участке, будь это участок по производству продукции или по ремонту оборудования. Мастер является основным звеном производственного цикла, обеспечивающим высокую производительность труда и качества продукции, таким образом, программа «Школа мастеров и бригадиров» реализуется в два этапа: первый – это обучение по основным корпоративным положениям; направлен на изучение стратегии предприятия, системы организации, нормирования, мотивации, оплаты труда, охраны труда и промышленной безопасности, менеджмента качества, экономики и финансов, трудового законодательства; второй – на развитие управленческих компетенций. Для проведения первого этапа Школы мастеров и бригадиров можно привлекать руководителей и ведущих специалистов предприятия, для второго – внешнего бизнес-тренера.

Таким образом, реализуя на предприятии многоуровневую непрерывную систему подготовки кадров, предприятия будут получать своевременно специалистов, готовых быстро освоить новую технологию, или профессию.

Главной характеристикой деятельности на современных предприятиях является эффективное использование имеющихся в распоряжении современных средств коммуникации. Эта тенденция характерна для образовательной среды компании. В этих условиях возрастает роль различных форм эффективной коммуникации в переподготовке персонала предприятия.

Такой формой коммуникации в предприятия может стать организация процесса переподготовки отдельных категорий сотрудников посредством проведения программ обмена опытом внутри предприятия и между отделениями: как через интернет с помощью видеоконференции, так и в печатной форме. Такая форма работы имеет неоспоримые преимущества: это удобно и полезно для руководителей, поскольку средства массовой информации, в том числе интернет, позволяют им

на 35–40 % сэкономить время, и для предприятия, так как сокращает расходы, связанные с привлечением преподавателей и использованием учебных помещений.

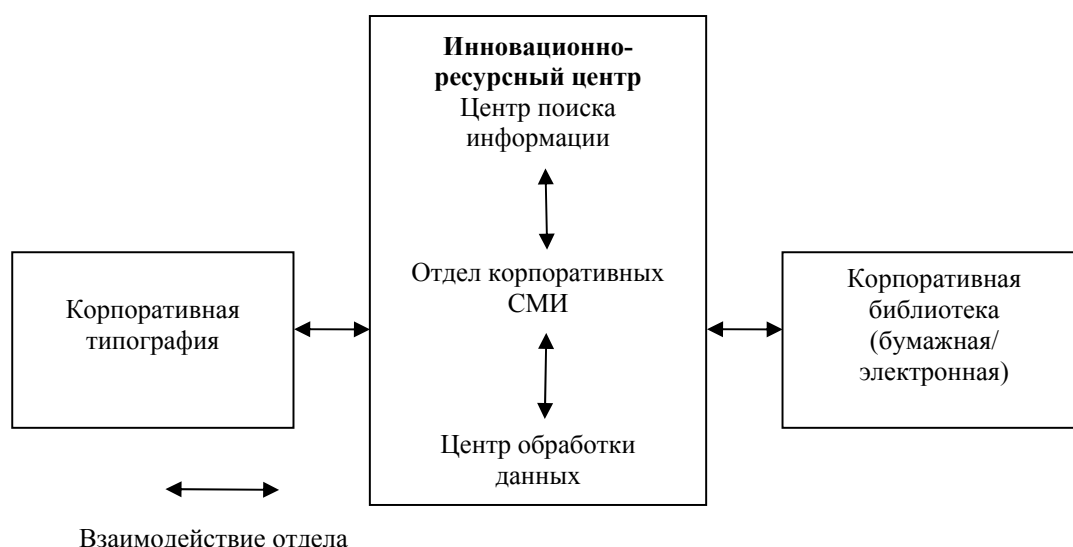
Не вызывает сомнений тот факт, что средства эффективной коммуникации являются одним из составляющих программ обмена опытом. Нужно подчеркнуть, что в условиях инновационного производства проблема освоения новых коммуникационных технологий оказалась в ряду наиболее актуальных проблем развития открытой образовательной среды.

Программа обмена опытом представляет собой непрерывный обучающий процесс, ориентированный на повышение и развитие профессиональных качеств участников. Так как в образовательной программе участвуют как «универсалы»

так и специалисты, как «асы», так и «новички», то между ними происходит огромный обмен опытом. При этом в ее основу закладываются непрерывности, конкретности, индивидуальности, участия и обратной связи, что способствует повышению эффективности труда сотрудников инновационного предприятия.

Одной из успешных форм обмена опытом внутри предприятия можно считать издание ежеквартального сборника, в каждом выпуске которого будет представлен подробный обзор деятельности подразделений и обзор основных событий в других регионах. Данное средство обмена информацией и передового опыта получило название корпоративных средств массовой информации.

Схема организации отдела средств массовой информации графически представлена на рисунке.



Организация отдела корпоративных средств массовой информации предприятия

Функционирование отдела средств массовой информации является составной частью системы коммуникации и основой для развития программы обмена опытом и модели переподготовки персонала в целом.

В качестве дополнения можно рассматривать внутренние сайты, которые являются хранилищем необходимой для развития специалистов информации. Очень популярным решением являются внутренняя библиотека (т. е. единый для каждого офиса обязательный набор учебно-методической и художественной литературы), фильмотека и пр. При этом необходима единая программа этапов подготовки, однотипная для всех офисов, и контроль за ее исполнением. Естественно, что подобная программа обучения может быть разработана для каждой должности, с тем чтобы контроль работы каждого сотрудника осуществлялся индивидуально. Эти моменты не просто важны для построения процесса подготовки специалистов — они являются «цементирующим

раствором», укрепляющим единую внутреннюю бизнес-культуру организации [3, с. 10].

Библиографические ссылки

1. Долженко Р. Корпоративное обучение персонала в коммерческом банке // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). 2012. № 1. С. 135–142.
2. Шепель В. М. Человеческая компетентность менеджера. Управленческая антропология. М. : Народное образование, 2009.
3. Чумаченко В. Будущее российского рынка Private Banking. Кадровый аспект: Материалы международной конференции «Управление частным капиталом и доверительное управление активами в России». 2008 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.euromoneyseminars.com> (дата обращения: 25.03.2013).

© Фролова М. А., Бабак К. В., 2013

М. А. Фролова
Научный руководитель – А. И. Таюрский
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ИННОВАЦИОННО-РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР – ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ПЕРЕПОДГОТОВКИ КАДРОВ

Предложена новая форма переподготовки кадров в условиях инновационного производства. Инновационно-ресурсный центр способствует росту инновационного потенциала персонала и формированию инновационной среды на предприятии.

Главный потенциал современных предприятий скрыт в уровне менеджмента, а точнее в управлении персоналом, представленном в виде политики повышения квалификации работников. Политика повышения квалификации в условиях инновационного производства является основой для организации обучения на предприятии путем постановки и реализации конкретных целей обучения.

Эффективное управление обучением выдвинулось в число практических задач, факторов экономического успеха. Оно призвано обеспечить благоприятную среду, в которой реализуется трудовой потенциал, развиваются личные способности, люди получают удовлетворение от выполненной работы и общественное признание своих достижений. Особое внимание в обеспечении данных условий следует уделять партнерству руководителей всех уровней и специалистов по управлению кадрами.

Современная система переподготовки кадров строится в соответствии с концепцией традиционного обучения, которую иначе называют предметно-ориентированной, поскольку в качестве цели деятельности обучающегося выступает освоение им определенной суммы знаний, умений и навыков, при этом акцент делается на обеспечение успешности усвоения сотрудником учебного и практического материала.

Существует также личностно- и деятельностно-ориентированная концепция, которая направлена на текущие потребности личности и предприятия в целом. Остановимся более подробно на последней как наиболее прогрессивной, отражающей современные подходы к образованию.

Несколько слов в объяснение важности личностно-ориентированного образования. Главным аргументом сторонников личностно-ориентированного образования является то, что традиционное когнитивно-ориентированное образование решает в основном одну задачу – формирование знаний, умений и навыков, при этом развитие и воспитание обучающихся выступают как «побочный продукт» обучения. В результате мы всегда имеем «полуфабрикат» специалиста, точнее, не специалиста, а выпускника, не подготовленного к выполнению профессиональных функций по полученной специальности.

С таким положением можно было мириться в эпоху преобладания репродуктивных производственных технологий, когда в массовом производстве были востребованы в основном специалисты. XXI век – это век профессионалов. В профессиональном ведении давно уже различают понятия «специалист» и «профессионал». Специалист – это компетентный работник, обладающий необходимыми для данной квалификации знаниями, умениями и навыками. Профессионал – это социально и профессионально компетентный работник с хорошо выраженными профессионально важными качествами и компетенцией, отличающийся индивидуальным стилем деятельности.

Изменение требований к современным работникам привело к новому определению квалификации. Это не только социально-профессиональные знания и умения, но и качества личности, которые востребованы данным видом профессионального труда.

Таким образом, можно констатировать: в современной инновационной экономике, когда знания и профессиональные навыки быстро «устаревают» образование должно быть ориентировано на становление личности, адекватной содержанию профессиональной деятельности.

В настоящее время возрастает значение подготовленности человека к действиям, результат которых не предрешен. В профессиональной деятельности человека, в его жизнедеятельности все чаще возникают непредсказуемые ситуации, характеризующиеся большой степенью неопределенности. Это неизбежная расплата за научно-технический прогресс. От современных работников требуются качества, способности, позволяющие находить решения в незапланированных ситуациях. Только личность может выходить за пределы нормативного, устоявшегося положения дел, принимать ответственность за выполняемую деятельность.

Личностно-ориентированное образование получило свое обоснование в зарубежной и отечественной психологии в 1980–90-х гг.

Данная концепция может быть реализована в деятельности организационного учебного центра или университета. Нами личностно-ориентированная концепция взята за основу для совер-

шенствования форм переподготовки кадров, доработана и реализована в деятельности инновационно-ресурсного центра. Он представляет собой организационную структуру и форму реализации преобразований, нацеленных на рост инновационного потенциала персонала и формирование инновационной среды предприятия.

Инновационно-ресурсный центр – центр поиска, обработки, структурирования и хранения информации о появляющихся разработках в интересующей области, а также стратегического планирования будущей деятельности и обучения персонала на основе имеющихся данных. Инновационный характер знаний и умений, получаемых через инновационно-ресурсный центр, достигается взаимодействием исследовательского и обучающего компонентов деятельности предприятия.

Функции и организация деятельности инновационно-ресурсного центра представлены на рис. 1.

Формирование инновационной среды пред-

приятия представляется как процесс вычленения в каждом подразделении инновационно активных сотрудников, управление которыми осуществляет инновационно-ресурсный центр. Он взаимодействует со всеми основными подразделениями предприятия – службой управления персоналом, службой логистики, финансовой службой, службой маркетинга, службой стратегического развития и собственно с производством и осуществляет подготовку кадров, внедрение передовых технологий, методов и материалов в работу каждого подразделения, обеспечивая конкурентоспособность предприятия в долгосрочной перспективе.

Структура инновационно-ресурсного центра включает следующие подразделения: центр поиска информации, центр обработки данных, центр хранения баз данных и знаний, центр научно-исследовательских разработок, центр опытно-конструкторских работ (рис. 2).

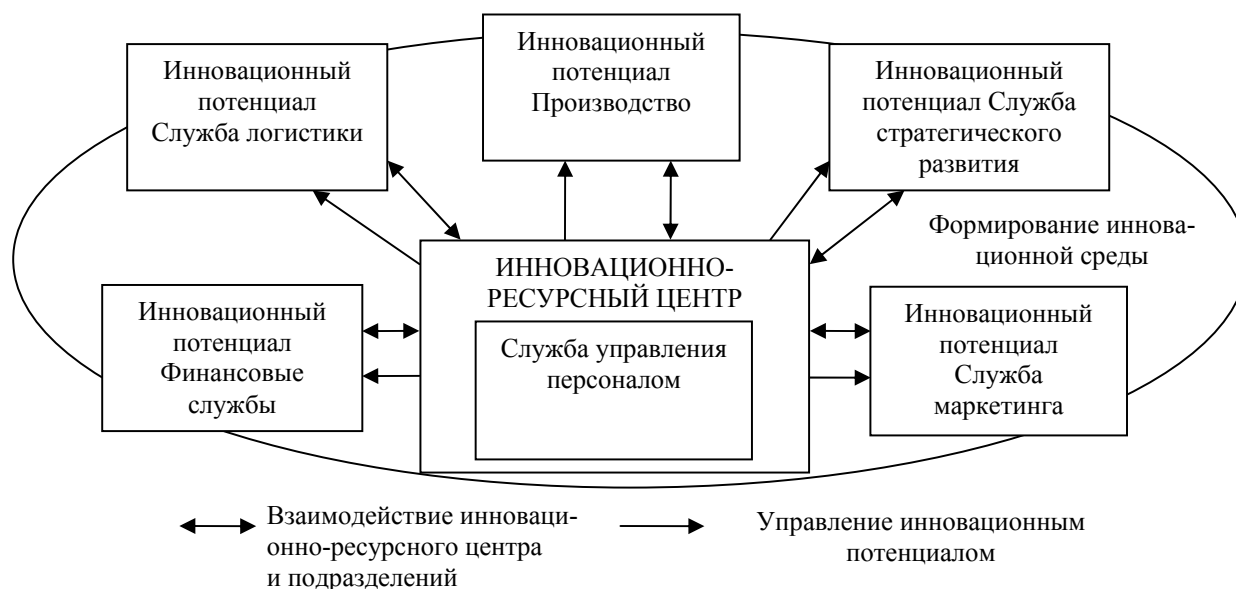


Рис. 1. Организация инновационно-ресурсного центра на предприятии

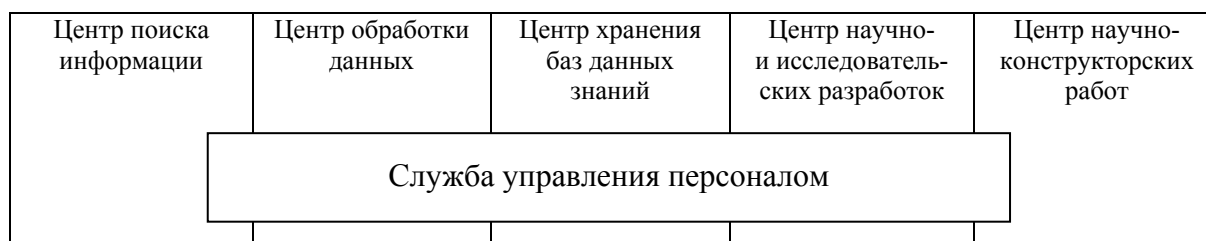


Рис. 2. Структура инновационно-ресурсного центра

Рассмотрим основные функции каждого подразделения.

Центр поиска информации осуществляет сбор информации о новейших разработках, потенциально полезных для данного предприятия. Источ-

никами информации служат: учебные заведения, научные центры и т. д.; средства массовой информации; конкуренты; поставщики; потребители; собственные исследования. Работа по сбору информации осуществляется с применением ком-

пьютерного оборудования, средств связи и передачи данных.

Специалисты Центра обработки данных осуществляют отбор и классификацию знаний по инновационному признаку, по отношению к тому или иному подразделению предприятия и по другим, важным для данной предприятия признакам, получая при этом структурированную информацию, которая поступает на хранение в базы данных и знаний (основное назначение – выполнение аналитических запросов на выбор данных).

Накопленные знания должны быть переданы персоналу для реализации знаний в продукции, технологиях, процессах и т. д. Инновационно-ресурсный центр организует курсы, тренинговые программы и т. д. для повышения квалификации сотрудников, обучения новым методам и технологиям работы, разрабатывает обучающие материалы на основе информации из центра хранения данных и знаний.

На основе полученных знаний центр научно-исследовательских разработок проводит теоретическую разработку технологий, нацеленных на решение конкретных задач. Центр опытно-конструкторских работ, используя результаты исследований и разработок центра научно-исследовательских разработок, создает конструкторские решения, которые внедряются в предприятия. Мониторинг развития инновационного потенциала персонала предприятия осуществляется специалистами по управлению персоналом на всех уровнях управления и позволяет отслеживать результаты деятельности данного центра, вносить коррективы в процесс (обратная связь). Инновационно-ресурсный центр представляет собой организационную форму, в которой реализуется модель повышения квалификации.

С нашей точки зрения, данный центр – это структурное подразделение компании с четырьмя базовыми функциями, а именно:

- 1) обучения сотрудников всех уровней;
- 2) управления знаниями;
- 3) системная консолидация опыта сотрудников и его распространение;

4) единого центра корпоративной культуры, «хранилища» ценностей компании;

5) центра инноваций.

Итак, инновационная экономика потребует новых подходов в подготовке кадров. Развитие человеческих ресурсов должно объединить усилия государства, предприятия и самого работника. В основу этих усилий должны быть положены такие принципы:

1. Максимальная реализация потенциала человека: раннее раскрытие его способностей; становление, развитие и самореализация творческой личности.

2. Построение системы образования и профессиональной подготовки в цепочке школа – вуз – предприятие, основанной на перспективных научных методах и софинансируемой государством, предприятием и самим работником, создание системы непрерывного обучения и повышения квалификации кадров, интегрированной в систему производства инновационной продукции;

3. Ориентация на подготовку высококвалифицированных и высокоинтеллектуальных специалистов, сотрудников и организаторов инновационной деятельности;

4. Рассмотрение обучения и подготовки кадров как составной части производственного процесса, а расходов на подготовку кадров не как издержек на работников, а как долгосрочные инвестиции, необходимые для развития предприятий, отраслей и регионов [1, с. 52].

Таким образом, инновационно-ресурсный центр будет способствовать росту инновационного потенциала персонала и формированию инновационной среды на предприятии.

Библиографическая ссылка

1. Долженко Р. Корпоративное обучение персонала в коммерческом банке // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). 2012. № 1. С. 135–142.

© Фролова М. А., 2013

УДК 65.011

А. С. Чеснокова

Научный руководитель – *Н. В. Шевцова*

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Рассмотрены факторы, оказывающие влияние на рентабельность хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности, представлены основные этапы анализа рентабельности их хозяйственной деятельности, Выявление проблем функционирования предприятий отрасли и их причин позволило предложить пути решения данных проблем.

Рентабельность – это основной показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия [1, с. 19]. Анализ рентабельности хозяйственной деятельности позволяет выявить основные направления успешного развития предприятия, способствует наиболее рациональному использованию основных фондов, материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Факторы, оказывающие влияние на рентабельность хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности, можно классифицировать на внутренние и внешние. Важнейшими внутренними факторами являются: организационное управление и кадры, маркетинг, финансы и производство. К внешним факторам относятся: экономические, политические, социальные, технологические и экологические факторы.

Алгоритм методики анализа рентабельности хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности включает в себя три основных этапа.

На первом этапе осуществляется расчет показателей рентабельности, позволяющий оценить уровень прибыли в сопоставлении с ростом активов, капитала предприятия и объемами продаж производимой продукции.

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

1. Показатель рентабельности продаж, дающий представление о том, какую часть прибыли получает предприятие с каждого рубля реализованной продукции.

2. Показатели рентабельности, характеризующие окупаемость издержек производства, которые позволяют проанализировать, сколько приходится прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Формируются на основе расчета показателей рентабельности всей продукции, реализованной предприятием, и по отдельным ее видам.

3. Показатели рентабельности активов и капитала предприятия, формирующиеся на основе расчета уровней рентабельности в зависимости от изменения размера и характера расходования средств.

На втором этапе осуществляется горизонтальный анализ показателей рентабельности, который заключается в их сопоставлении за анализируемый период в относительном и абсолютном виде.

На третьем этапе проводится факторный анализ показателей рентабельности, под которым понимается метод измерения воздействия факторов на величину показателей рентабельности.

Главной задачей предприятий пищевой промышленности является повышение эффективности работы и производство конкурентоспособной продукции.

Основными проблемами, ограничивающими развитие производства пищевой продукции, являются:

- зависимость от импортных поставок сырья;
- низкий уровень рентабельности производства и конкурентоспособности большей части продукции на продовольственном рынке;
- отсутствие контроля над качеством пищевой продукции на разных стадиях производства, начиная от заготовки сырья и заканчивая готовой продукцией
- использование различных пищевых добавок в производстве продуктов питания, которые могут нанести вред организму человека;
- слабая материально-техническая база и неразвитая инфраструктура хранения, транспортировки и обработки продукции [2];
- отсутствие достаточных финансовых средств у предприятий для развития своей деятельности;
- несоблюдение экологических требований;
- физический износ основных производственных фондов.

Для повышения рентабельности хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности прибегают к таким мерам, как:

- увеличение объема производства и реализации продукции, улучшение ее качества;
- исследование спроса на выпускаемую продукцию с целью выявления предпочтений покупателей;
- сотрудничество с новыми поставщиками на более удобных и выгодных условиях с целью закупки более дешевого сырья и материалов;
- проведение маркетинговых исследований, выход на новые, более удобные рынки;
- разработка успешной рекламной кампании, проведение различных конкурсов и акций, формирование системы скидок.
- внедрение ресурсосберегающих технологий.
- применение современных форм автоматизации и информационных технологий;
- снижение затрат на производство продукции, сокращение потерь и порчи сырья и продукции при хранении, переработке и транспортировке, снижение брака при производстве;
- использование отходов производства;
- повышение производительности труда путем поддержания благоприятного социального климата в трудовом коллективе;
- повышение эффективности взаимодействия подразделений предприятия.

Предложенные мероприятия позволят увеличить прибыль предприятий, снизить себестоимость производимой продукции, повысить эффективность использования трудовых и материальных ресурсов, пополнить собственный капитал и достигнуть оптимальной финансовой структуры баланса, повысить репутацию и имидж предприятий, привлечь новых покупателей, увеличить долю рынка и, в результате, улучшить показатели рентабельности.

Библиографические ссылки

1. Пятов М. Л. Методы расчета показателей рентабельности // БУХ. 1С. № 7. 2010. С. 19–20.
2. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации

на период до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/> Гарант. Информационно-правовой портал (дата обращения: 30.09.2013).

© Чеснокова А. С., 2013

УДК 005.1:69

П. А. Чибисов

Научный руководитель – А. В. Кукарцев
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Раскрываются сущность сбалансированной системы показателей, результаты внедрения этой системы, ее достоинства и недостатки, а также принципы реализации сбалансированной системы показателей на предприятиях. Российской Федерации. Сбалансированная система показателей является концепцией переноса стратегических целей для планирования деятельности и контроля их достижения.

В настоящее время для достижения успеха в динамичном окружении предприятиям ракетно-космической промышленности (РКП) необходимо уметь быстро адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и превосходить своих конкурентов по качеству, скорости предоставления услуг, широте ассортимента и цене продукции.

Только оперативное получение информации о деятельности предприятия поможет менеджменту своевременно принять решение. В то же время оперативные действия предприятия РКП должны быть скоординированы и направлены на достижение определенных долгосрочных целей, иначе есть риск остаться на месте. Для этого предприятие должно уметь верно идентифицировать свою стратегию и мобилизовать все ресурсы для достижения поставленных стратегических целей.

От правильно и понятно сформулированной стратегии может зависеть очень многое в развитии предприятия. Важно понимать, что хорошо разработанная стратегия лишь полдела. Ее еще надо удачно реализовать.

Многие считают, что ключевую роль играет именно содержание стратегии, а форма представления второстепенна. Постепенно менеджеры отказываются от этой точки зрения, поскольку понимают, что стратегии могут быть успешно реализованы только тогда, когда их понимают сотрудники предприятия РКП. Описывая стратегию в более или менее упорядоченной форме, мы повышаем вероятность ее успешной реализации.

Основными инструментами стратегического управления бизнес-процессами на предприятии РКП являются сбалансированная система показателей и ключевые показатели эффективности [1].

Ключевые показатели эффективности – показатели деятельности подразделения (предприятия), которые помогают организации в достижении стратегических и операционных целей. Использование ключевых показателей эффективности даёт предприятию возможность оценить своё состояние и помочь в оценке реализации стратегии.

Сбалансированная система показателей является сравнительно новой технологией. Она разработана на основе выводов исследования, проведенного в начале 1990 годов профессором Harvard Business School Робертом Капланом и президентом консалтинговой фирмы Renaissance Solutions Дэвидом Нортоном. Исследование проводилось с единственной целью: выявить новые способы повышения эффективности деятельности и достижения целей бизнеса.

Данный инструмент стратегического управления бизнес-процессами на предприятии РКП является пока мало изученным явлением в России. Отечественные исследования не предоставляют конкретной информации о данной системе. Но иностранные источники дают широкий анализ системы, предпосылок ее возникновения и этапов развития [1].

В настоящее время сбалансированная система показателей активно внедряется на зарубежных предприятиях, а также приобретает все большую популярность в России. На это существует несколько причин:

- существует острая проблема неструктурированного потока информации, которая часто может быть противоречивой;
- современный руководитель понимает важность нефинансовых показателей деятельности

организации и нуждается в системе, способной отражать такие показатели;

– эффективность деятельности предприятия зависит от направленных действий всех сотрудников, а для успешного направления их деятельности необходимы определенная система мотивации персонала, методика и средства измерения степени приближения к желаемому результату. Перспективным вариантом реализации этого механизма является сбалансированная система показателей [2].

Главная идея концепции сбалансированной системы показателей состоит в сжатой, структурированной форме, в виде системы показателей предоставить менеджеру самую важную для него информацию. Эта информация, с одной стороны должна быть компактной, а с другой стороны должна отражать все основные стороны деятельности предприятия РКП.

Сбалансированная система показателей – это система стратегического управления предприятием на основе измерения и оценки его эффективности по набору показателей, подобранному таким образом, чтобы учесть все существенные аспекты его деятельности (финансовые, производственные, маркетинговые и др.). Основной задачей системы является увеличение акционерной стоимости предприятия.

Обычно выделяются следующие основные идеи сбалансированной системы показателей:

1. Предприятие РКП успешно только в том случае, если развитие идет планомерно, т. е. предприятие достигает свои цели путем создания и реализации стратегических планов;

2. Действия всего предприятия РКП должны быть скоординированы таким образом, чтобы реализовать цели с наименьшими затратами и в максимально сжатые сроки;

3. У руководителя каждого уровня должен быть набор ключевых показателей эффективности, которыми он оперирует в ходе своей деятельности.

В классическом варианте вся информация, необходимая менеджеру для принятия решений, разбивается на четыре взаимосвязанных блока и представлены на рисунке:

- финансы;
- клиенты;
- бизнес-процессы;
- обучение и развитие.

Данные блоки связываются между собой стратегической причинно-следственной цепочкой. Причинно-следственные связи, связывающие все перечисленные блоки, показывают присущую бизнесу предприятия логику, следование которой должно привести ее к успеху. Это позволяет сформировать у менеджеров целостную картину того, как должно развиваться их предприятие, помогает расставить приоритеты и предвидеть последствия принимаемых решений с точки зре-

ния достижения стратегических целей. Таким образом, управление предприятием РКП становится стратегически ориентированным [3].



Структура сбалансированной системы показателей

В большей степени система сбалансированных показателей будет полезна предприятиям РКП, которые нуждаются в максимально эффективном менеджменте для реализации стратегических целей, а также предприятиям, которые прошли процедуру реструктуризации и испытывают трудности при построении системы менеджмента. На основании этого выделяются три основных признака того, что предприятие нуждается в сбалансированной системе показателей:

1. У предприятия есть стратегия и миссия, при этом менеджмент в силу различных причин не вовлечен в процесс стратегического управления.

2. Непонимание сотрудниками стратегических целей предприятия и их неучастие в достижении этих целей.

3. Использование сбалансированной системы показателей оправданно в группе предприятий, где каждое предприятие преследует свои цели, не всегда соответствующие единой стратегии холдинга. За счет внедрения данной системы решается вопрос коммуникации предприятий группы и выстраивается понятная схема стратегического управления.

Концепция сбалансированной системы показателей дает менеджменту предприятия эффективный и гибкий инструмент, который можно использовать как для реализации стратегии предприятия РКП, так и для оценки текущих проектов и информационных систем. Внедрение системы дает предприятию ряд преимуществ, которые отражаются на повышении эффективности деятельности предприятия РКП [4].

В результате использования сбалансированной системы показателей деятельность предприятия РКП становится более прозрачной и управляемой, так как и руководство, и сотрудники предприятия имеют возможность получить доступ к информации о деятельности организации.

Еще одним преимуществом является рост интереса со стороны внешних инвесторов к информации, дающей представление и позволяющей сделать оценку будущего потенциала предприятия РКП.

Неоспоримым достоинством данной системы является активное участие сотрудников всех уровней в реализации сбалансированной системы показателей. Это всё обеспечивает слаженное взаимодействие сотрудников предприятия и снабжает все уровни управления предприятия представлениями о том, каким образом можно улучшить процесс принятия решений и приблизиться к поставленным целям. Успешность реализации зависит от достижений и инициативы сотрудников, а так же правильного распределения ресурсов.

Сбалансированная система показателей помогает предприятию РКП в оптимизации собственных бизнес-процессов и выравнивает эти бизнес-процессы со стратегией. Ключевые управленческие процессы такие как, бизнес планирование, прогнозирование увязываются с показателями эффективности предприятия и им присваиваются приоритеты. Благодаря сбалансированной системе показателей, предприятие РКП может более оптимально управлять своими бюджетными средствами исходя из стратегии, а не из личных предпочтений отдельно взятых руководителей, что обеспечивает связь между приоритетами и действиями [1].

Отечественный специалист в области стратегического управления предприятиями Л. Арнова считает, что недостатком сбалансированной системы показателей является то, что установить статистически достоверные причинно-следственные связи между стратегическими целями на практике не удастся. Об этом недостатке упоминает и Х. Норреклит. Следовательно, при возникновении несоответствия намеченных целевых значений и достигнутых результатов определить причину неуспеха оказывается весьма проблематично [2].

К недостаткам данного инструмента стратегического управления бизнес-процессами предприятия традиционно относят также трудность выявления адекватных ключевых показателей, игнорирование внешних по отношению к предприятию условий (конкуренция, технологический прогресс и т. п.). Тем не менее, при всех ограничениях, сбалансированная система показателей зарекомендовала себя эффективным инструментом реализации стратегии предприятия.

Несмотря на популярность использования сбалансированной системы показателей в США, Европе и развивающихся азиатских странах, в России о ней практически ничего не известно. Во многом это связано с тем, что существует так называемый информационный барьер, из-за которого западные концепции доходят до нас через 2–3

года. С момента появления этого инструмента стратегического управления прошло достаточно много лет, а в России о ней до сих пор знают единицы из числа управленческих консультантов и руководителей, получивших образование в западных бизнес-школах. Сбалансированная система показателей внедряется лишь в крупных компаниях – нефтегазовой и телекоммуникационной отраслях, банковской сфере, транспортных фирмах-монополистах (ОАО «Лукойл»).

О. Максимова выделяет следующие сложности внедрения сбалансированной системы показателей на российских предприятиях [4]:

1. Сложность понимания методики инструмента стратегического управления топ-менеджерами предприятий РКП;

Зачастую предприятия РКП, решившие заняться разработкой и внедрением стратегического плана, предпочитают простую, но уже действующую методику. Нецелесообразно применять метод сбалансированной системы показателей в первый год разработки и внедрения стратегического плана. Руководители предприятия РКП должны сначала привыкнуть к стратегическому управлению, а потом уже его совершенствовать. А поскольку большинство российских предприятий РКП только начинает заниматься стратегическим планированием, то рекомендуется идти по следующему пути: разработка миссии – разработка видения – разработка стратегического плана.

2. Сложность сбора первичной информации;

3. Уровень подготовки персонала, который должен заниматься ежедневным исполнением стратегического плана.

Проанализировав ряд комментариев российских специалистов по сбалансированной системе показателей, можно выделить следующие характерные особенности применения данной концепции в Российской Федерации:

1. Слабая подготовка менеджмента и исполнителей;

2. Культурные особенности;

Неверие сотрудников в долгосрочные и, как правило, абстрактные, показатели, также неверие в то, что от каждого из них в отдельности что-то зависит серьезно усложняют внедрение данного инструмента стратегического управления.

3. Излишняя увлеченность технической стороной концепции.

В связи с вышеперечисленными характеристиками случаи провалов использования сбалансированной системы показателей на российских предприятиях нередки. Причины этих неудач следующие:

1. Низкий уровень корпоративного управления.

2. Во многих предприятиях еще не внедрены более простые технологии управления (бюджетное и т. п.).

3. Сроки внедрения измеряются в годах, тогда как эта система должна быть внедрена в течение 2–3 месяцев.

4. Отсутствие стратегии у предприятий. Сбалансированная система показателей – это инструмент реализации стратегии, а если стратегии нет, то внедрять систему бесполезно.

5. Неглубокое понимание сущности технологии приводит к имитации внедрения.

6. Нерациональная экономия – попытка внедрить сбалансированную систему показателей максимально дешево, что приводит к выбору малоквалифицированных специалистов.

Можно сделать вывод, что в Российской Федерации сбалансированная система показателей имеет перспективы и потенциал с точки зрения ее использования на отечественных предприятиях РКП. В последнее время система становится все более популярной в нашей стране. Об этом свидетельствует огромное количество публикаций в СМИ, аншлаги на конференциях и семинарах, посвященных внедрению этого инструмента стратегического управления бизнес-процессами, рост

числа клиентов консалтинговых компаний, реализующих эту методику, и рост числа самих таких предприятий.

Библиографические ссылки

1. Борисова М. С. Сбалансированная система показателей как инструмент стратегического управления хозяйствующим субъектом. Курск : Олимп, 2010.

2. Власова Л. А. Сбалансированная система показателей оценки деятельности предприятия / Ваш партнер – консультант. 2005. № 28.

3. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию : пер. с англ. М. : Олимп-Бизнес, 2004.

4. Фридаг Х. Р. Сбалансированная система показателей. М. : Финансы и статистика, 2007.

© Чибисов П. А., 2013

УДК 338.2

А. П. Эглис

Научный руководитель – И. З. Погорелов
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

МСФО КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ГЧП-ПРОЕКТОВ

Проведен анализ понятия государственно-частного партнерства, даны основные проблемы развития ГЧП-проектов в России. Рассмотрено понятие МСФО как инструмента управления рисками при реализации ГЧП-проектов. Внесены предложения по развитию МСФО при разработке программ государственной поддержки для обучения персонала.

В последнее время во всем мире происходят значительные институциональные изменения в отраслях, которые раньше всегда находились в государственной собственности и управлении: электроэнергетике, автодорожном, железнодорожном хозяйствах, портах, аэропортах и пр. Правительства предлагают во временное пользование бизнесу объекты этих отраслей, оставляя за собой право регулирования и контроля за их деятельностью [3].

Механизм государственно-частного партнерства получил широкое распространение в мировой практике и зарекомендовал себя как эффективный метод взаимного сотрудничества и бизнеса. Россия не стала исключением в этом вопросе: в настоящий момент уже насчитывается ряд проектов, реализуемых на основе ГЧП.

В широком смысле по ГЧП могут пониматься любые формы взаимодействия государства и бизнеса. В узком смысле ГЧП представляют собой соглашения между публичными и частными партнерами по созданию, управлению, эксплуатации, финансированию и передачи объектов соглашений на основании взаимовыгодного сотрудничества.

Сегодня отсутствует официальное определение ГЧП в России. Мнение специалистов о понятии ГЧП указано в таблице.

Автор предлагает рассмотреть основные признаки ГЧП:

- сторонами является государство и частный бизнес;
- партнерский характер отношений между властью и частным бизнесом;
- ГЧП применяется при реализации общественно и государственно значимых проектов;

Затраты, финансовые риски и результаты распределяются между сторонами согласно взаимным договоренностям, оформленным юридически.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ГЧП – это отношения государства и частного бизнеса, имеющие юридическую основу, основанные на взаимном распределении рисков, учете интересов и усилий сторон, осуществляемые для эффективной реализации проектов, которые имеют общественную и государственную значимость.

Понятие государственно-частного партнерства

Мнение специалистов	Понятие ГЧП
Комиссия ГЧП Великобритании (Commission on UK PPPs)	Отношения по разделению риска, основанные на согласованном стремлении между публичным и частным секторами достичь желаемой государственной политики
Канадское консульство ГПЧ (Canadian Council for PPPs)	Совместная деятельность между публичным и частным секторами, основанная на экспертизе каждого партнера, что наилучшим образом удовлетворяет ясные общественные потребности посредством соответствующего распределения ресурсов, рисков и наград
Журнал HMT, Infrastructure Procurement: Delivering Long-Term Value, март 2008	Схемы, характеризующиеся совместной деятельностью государственного и частного секторов. В самом широком смысле они могут охватывать все виды государственно-частного сотрудничества и взаимодействия, а также распределение рисков при реализации стратегий, предоставлении услуг и строительстве инфраструктуры
П. Розенау, профессор, США	Юридическая форма кооперации, которая может элиминировать провалы как рынка, так и государства, и совместить лучшие качества обеих сторон таким образом, что получится синергетический положительных эффект [2]
В. Хаам, Дж. Коппенхан, специалисты в области ГЧП, Голландия	Продолжительная кооперация между участниками частного и государственного секторов, позволяющая им совместно разрабатывать продукты и услуги, распределять риски, издержки и ресурсы, связанные с предоставлением этих продуктов и услуг [1]
Проект ФЗ «Об основах ГЧП в субъектах РФ и муниципальных образованиях»	Сотрудничество между органами государственной власти субъектов РФ и (или) органами местного самоуправления, с одной стороны, и частными партнерами, с другой стороны, направленное на создание дополнительных условий привлечения в экономику субъектов РФ и муниципальных образований частных инвестиций на основе государственно-частного партнерства, осуществляемое на договорной основе на принципах распределения рисков, ответственности, а также имущественного и финансового участия сторон [7]

Главное отличие проектов ГЧП в том, что в их формировании и реализации участвует несколько сторон: органы публичной власти, инвестор или оператор, финансирующая организация. Каждая из сторон осуществляет тщательный анализ собственных рисков и разрабатывает способы их нейтрализации. Частный инвестор не будет участвовать в проекте, если перед принятием решения не взвесит тщательно все свои выгоды, обязательства и риски, не просчитает возможные изменения в законодательстве, администрации, политике и экономике, включая изменения в тарифах, ставках по кредитам, инфляции и т. п. [4].

Здесь важно управление рисками. Управление рисками заключается в устранении конкретной угрозы через устранение ее потенциальной причины, уменьшении ожидаемого размера потерь в результате наступления события риска и принятии последствий рискованного события. Итогом является план управления рисками и план действий в рискованных ситуациях.

Специалисты выделяют следующие проблемы развития проектов ГЧП в России [4]:

- проект утверждается без четких требований к его качеству;
- отсутствие целенаправленной деятельности органов государственной власти и местного самоуправления по разработке проектов ГЧП;
- отсутствие апробированных подходов и опыта (в том числе отраслевого) по формированию и реализации проектов ГЧП;

- отсутствие средств для формирования качественных проектов ГЧП;

- недостаточность нормативно-правовой базы на федеральном, региональном, муниципальном уровнях, затрудняющая реализацию проектов ГЧП;

- не продумываются механизмы защиты интересов бюджета;

- нет проверки финансовой состоятельности инвестора.

Обратимся к одной из наиболее актуальных проблем в области развития ГЧП в России – отсутствие проверки финансовой состоятельности частного партнера. Предоставление финансовой отчетности по МСФО призвано обеспечить понимание финансового состояния инвестора при принятии решения об участии в ГЧП-проектах.

Проблема раскрытия финансовой информации о предприятии согласно российским стандартам бухгалтерской отчетности заключается в отсутствии ее прозрачности. Российские бухгалтеры, в большинстве своем, имеют высокую квалификацию, умело пользуются нормативной базой. Для них не составит труда составить российскую отчетность по всем правилам, но при этом реальная экономическая сущность той или иной хозяйственной деятельности может быть раскрыта некорректно. Принципиальное отличие МСФО от российского учета – международные стандарты основываются на оценке хозяйственных опера-

ций, исходя не столько из документальной формы отношений, сколько из их экономической сути.

Однако самая главная проблема – это обучение и нехватка специалистов. Чтобы освоить МСФО необходимо определенное время. В настоящее время разрабатываются образовательные стандарты в области МСФО. Способствовать процессу освоения МСФО может государственная поддержка в области подготовки квалифицированных кадров. Как правило, при интенсивном обучении и практической работе, чтобы стать хорошим специалистом по МСФО, достаточно двух лет.

Кадровые проблемы не ограничиваются только недостаточностью уровня знаний и навыков в области МСФО. Как правило, позволить себе обучение сотрудников и наем квалифицированных кадров по МСФО, могут не все хозяйствующие субъекты. Отдел по МСФО даже у крупных компаний зачастую состоит из трех-четырех человек. Государственная поддержка в форме проведения бесплатных тренингов и семинаров, доступной литературы и консультационной помощи могло бы способствовать разрешению данной проблемы.

Можно также выделить несколько аспектов поддержки государства в этой области: учебно-методическое обеспечение реализации программ дополнительного профессионального обучения специалистов в сфере МСФО, оказание услуг научно-методического и информационно-аналитического характера, запуск процесса подготовки научно-педагогических кадров, научное сотрудничество с образовательными учреждениями и заведениями России и за рубежом.

При государственной поддержке возможно обеспечение доступности онлайн курсов (видео лекций, вебинаров, кейсовых заданий и самостоятельных работ) по МСФО, независимо от географии проживания, без отрыва от основной деятельности, обучение в удобное для сотрудников время [6].

На сегодняшний день государство уже начинает сопутствовать процессу освоения МСФО. Наряду с курсами повышения квалификации появились национальные программы обучения МСФО, которые включены в систему высшего образования [5]. Соответствующие разделы МСФО включены в программы аттестации специалистов (бухгалтеров, аудиторов).

Высококачественные общепринятые стандарты финансовой отчетности повышают степень сравнимости финансовой информации. Они улучшают эффективность размещения со стоимостью капитала. Это приносит пользу не только тем, кто предоставляет привлеченный или собственный капитал, но также и тем предприятиям, которые ищут капитал, поскольку это снижает их расходы на соблюдение нормативных требований

и устраняет неопределенность, которая влияет на их затраты на привлечение капитала.

Учреждения по глобальному, региональному и национальному развитию, относящиеся как к государственному, так и к частному сектору, предоставляют финансовую поддержку предприятиям по всему миру. Для принятия решения по финансированию и оценки финансовых результатов они полагаются на финансовую отчетность. Правительство и его органы заинтересованы в информации о деятельности хозяйствующих субъектов для того, чтобы определить налоговую политику, размер национального дохода, распределять ресурсы [3].

Государство заинтересовано в МСФО, прежде всего, поскольку заинтересовано в притоке инвестиций, повышения прозрачности учета российских компаний в соответствии со стандартами и требованиями рыночной экономики. Главным препятствием развитию ГЧП в России и привлечению инвестиций для ГЧП-проектов является неуверенность инвесторов и государства в стабильности и прозрачности отношений. Международные финансовые стандарты позволяют повысить прозрачность деятельности компании, расширяют возможности их всестороннего анализа, упрощают процедуру доступа к международным рынкам. Главное – рассматривать требования бизнеса, общественности и государства к учету и отчетности, так как они призваны служить общественным интересам.

Библиографические ссылки

1. Van Haam, Hans, and Joop Koppenjan, Building Public-private partnership: assessing and managing risks in port development, 2011.
2. Williamson O. The economic Institutions of Capitalism // N. Y. Free press, 2008.
3. МСФО в России. Практика внедрения. 2012. [Электронный ресурс]. URL: audit-it.ru (дата обращения: 25.05.2013).
4. Сухорукова Н. МСФО требуют и профессионального, и творческого подхода, Бизнес-газета. 2012.
5. Краткий обзор проекта для обсуждения МСФО для МСП, подготовленного правительством КМСФО, ПрайсвотерхаузКуперс, АССА, ООО ФБК : программа осуществления реформы бухгалтерского учета и отчетности в РФ [Электронный ресурс] // Агриконсалтинг. URL: minfin.ru/common/img/uploaded/library/2007/07/kor_170707.doc (дата обращения: 25.05.2013).
6. ГЧП в социальном секторе- распространение опыта Великобритании и Санкт-Петербурга : проект.
7. Об основах ГЧП в субъектах РФ и муниципальных образованиях : проект ФЗ.

А. П. Эглиц, А. А. Фелелов
 Научный руководитель – И. З. Погорелов
 Сибирский государственный аэрокосмический университет
 имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

АНАЛИЗ ПРЕИМУЩЕСТВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МСФО СТЕЙКХОЛДЕРАМИ ГЧП-ПРОЕКТОВ

Рассмотрено понятие стейкхолдеров проектов, определены основные их виды. В данной статье приведено понятие проекта, осуществляемого на основе государственно-частного партнерства. Проведен анализ МСФО как преимущества стейкхолдеров при принятии управленческих решений при реализации ГЧП-проектов. Рассмотрены основные группы стейкхолдеров, заинтересованных в предоставлении информации по МСФО при реализации ГЧП-проектов, выделены их основные потребности.

В современных условиях в Российской Федерации сократились поступления в бюджеты всех уровней, что приводит к сокращению финансирования либо отказу от осуществления крупных инфраструктурных проектов за счет бюджета. Выходом из сложившейся ситуации может стать развитие государственно-частного партнерства. К числу наиболее актуальных вопросов развития ГЧП относятся: определение для ГЧП приоритетных инфраструктурных секторов на федеральном и региональном уровнях; совершенствование законодательной базы ГЧП разных форм.

Проекты, реализуемые на основе государственно-частного партнерства, существенно отличаются от обычных инвестиционных проектов, реализуемых частным бизнесом. Прежде всего, при формировании и реализации ГЧП-проектов участвует несколько сторон: органы публичной власти, инвестор или оператор, финансирующая организация. Каждая из сторон осуществляет тщательный анализ собственных рисков и разрабатывает способы их нейтрализации. Частный инвестор не будет участвовать в проекте, если перед принятием решения не взвесит тщательно все свои выгоды, обязательства и риски, не просчитает возможные изменения в законодательстве, администрации, политике и экономике, включая изменения в тарифах, ставках по кредитам, инфляции и т. п. [1].

Как только формируется новый проект, появляются стороны, оказывающие на него влияние. Объясняется это очень просто: любой проект влечет за собой изменения. Люди и организации, оказывающие влияние на проект, называются стейкхолдерами. Автор предлагает рассмотреть основные понятия заинтересованных лиц проекта.

Дословно в переводе с английского стейкхолдер (stakeholder) – группа поддержки или группа влияния. Фактически стейкхолдеры – это группа лиц, которая в той или иной мере может влиять на деятельность организации.

Стейкхолдеры (заинтересованные лица, долицики) проекта – люди (организации) или группы людей, имеющие или считающие, что они имеют, законные требования в отношении некоторых аспектов проекта. Целью заинтересованности может быть обеспечение личного интереса, доли в участии или выдвижение требований к проекту; эта цель может изменяться от удовлетворения неформального интереса в процессе участия в проекте и до выставления законных претензий [2].

Авторы раздела «Stakeholders» сайта Международного сообщества менеджеров к основным группам стейкхолдеров проектов относят следующие (см. рисунок) [4]:



Основные группы стейкхолдеров проекта

Одной из наиболее актуальных проблем в области развития ГЧП в России – отсутствие доверия между инвесторами и государством, возможности проверки финансовой состоятельности ча-

стного партнера. Предоставление финансовой отчетности по МСФО призвано обеспечить понимание финансового состояния инвестора при

принятии решения об участии в проектах-ГЧП [3].

Высококачественные общепринятые стандарты финансовой отчетности повышают степень сравнимости финансовой информации. Это приносит пользу не только тем, кто предоставляет привлеченный или собственный капитал, но также и тем предприятиям, которые ищут капитал, поскольку это снижает их расходы на соблюдение нормативных требований и устраняет неопределенность, которая влияет на их затраты на привлечение капитала [4].

Авторы предлагают рассмотреть основные группы заинтересованных в предоставлении прозрачной финансовой отчетности лиц для принятия управленческих и других решений предприятий при реализации проектов, основанных на ГЧП:

- финансовые учреждения предоставляют займы компаниям, часто из других стран. В большинстве юрисдикций более половины предприятий, включая самые маленькие, берут банковские ссуды. При принятии решения о предоставлении ссуд, при подготовке условий и установлении процентных ставок и во время проверки использования займа банкиры полагаются на финансовую отчетность;

- продавцы хотят оценить финансовое положение покупателей, прежде чем продать им свой товар или услуги в кредит. Это особенно актуально, когда покупатель является малым или средним предприятием;

- кредитно-рейтинговые агентства пытаются разработать рейтинги, которые можно одинаково применять в разных странах. Аналогично, банки и другие учреждения часто разрабатывают рейтинги таким же образом, что и кредитно-рейтинговые агентства. Представленная в отчетности финансовая информация является жизненно важной для рейтингового процесса;

- учреждения по глобальному, региональному и национальному развитию, относящиеся как к государственному, так и частному сектору, предоставляют финансовую поддержку предприятиям в развивающихся странах по всему миру. Для принятия решений по финансированию и для оценки финансовых результатов они полагаются на финансовую отчетность [4];

- работники и представляющие их группы заинтересованы в информации о стабильности и прибыльности своих нанимателей. Они также заинтересованы в информации, которая позволяет им оценить способность компании обеспечить заработную плату, пенсии и возможность трудоустройства

- правительства и их органы заинтересованы в распределении ресурсов и, таким образом,

в деятельности компаний. Им также требуется информация для того, чтобы регулировать деятельность компаний, определять налоговую политику, размер национального дохода и т. д.

- компании оказывают разнообразное воздействие на членов общества. Они могут вносить значительный вклад в местную экономику самым разным образом, в том числе через создание рабочих мест и поддержку местных поставщиков. Финансовая отчетность может помочь общественности, предоставляя информацию о последних тенденциях и изменениях в благосостоянии компании и о диапазоне ее деятельности [2].

Стейкхолдеры проекта – это группы, организации и индивидуумы, на которые влияет проект, и которые оказывают на него влияние. К основным стейкхолдерам проектов, реализуемых на основе ГЧП можно отнести местную власть, клиентов, бизнес-организации, СМИ, некоммерческие организации и пр. Заинтересованные лица активно влияют на успешность реализации проекта. МСФО должны привести к улучшениям в вопросах сопоставимости информации для пользователей отчетности, и вопросах уверенности в результатах учета при реализации ГЧП-проектов.

Международные стандарты финансовой отчетности наверняка повысят качество финансовой отчетности, предоставляемой компаниями. МСФО предназначены для подготовки финансовой отчетности общего назначения, которая является полезной при принятии экономических решений со стороны широкого круга пользователей, поставщиков ресурсов, таких как неруководящие акционеры, заимодавцы, продавцы и другие кредиторы, клиенты и сотрудники. Еще одной выгодой является обеспечение более доверительных отношений между государством и частным бизнесом в процессе разработки и реализации ГЧП-проектов.

Библиографические ссылки

1. Информационный портал ГЧП-Россия [Электронный ресурс]. URL: ppp-russia.ru (дата обращения: 25.05.2013).
2. Клилэнд Д. Управление заинтересованными сторонами в проекте // Управление проектами, 2012.
3. Сухорукова Н. МСФО требуют и профессионального, и творческого подхода // Бизнес-газета. 2012.
4. Официальный сайт международного сообщества менеджеров [Электронный ресурс]. URL: <http://www.12manage.com> (дата обращения: 25.05.2013).

Логистика и управление цепями поставок

УДК 658.07

Т. А. Громова

Научный руководитель – А. В. Селиванов

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПРИНЦИПЫ ЛОГИСТИКИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

В период модернизации профессионального образования предлагается использовать для управления логистическими потоками в образовательном учреждении механизмы и методы логистики.

В современном мире значение образования как важнейшего фактора формирования нового качества экономики и общества увеличивается вместе с ростом влияния человеческого капитала. Российская система образования способна конкурировать с системами образования передовых стран [1].

В стратегической перспективе образование рассматривается как важнейший фактор и ресурс развития общества и государства. Планируется, что в России будут разработаны и внедрены новые досуговые и образовательные программы на всех уровнях системы образования, а также новые информационные сервисы, системы и технологии обучения.

Согласно федеральной целевой программе развития образования на 2011–2015 годы, значительная часть государственных услуг в сфере образования будет предоставляться россиянам в электронном виде, будут внедрены процедуры независимой оценки деятельности образовательных учреждений и процессов.

Основные принципы образовательной политики России определены в Национальной доктрине образования в Российской Федерации до 2025 года и получили свое закрепление в Законе Российской Федерации «Об образовании» и Федеральном законе «О высшем и послевузовском профессиональном образовании».

Работа по повышению качества образования связана с системой достоверных знаний о процессах образования, их управления, организации, перепроектировании и перепрограммировании, а

это требует привлечения возможностей логистического менеджмента. Решить подобные задачи можно на основе системного подхода, учитывая действия принципов логистики в образовательной сфере и требования работодателей [2].

Модернизация современного образования осуществляется на основе федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) третьего поколения. Их основная суть – это ориентация образовательного процесса на результат в виде общекультурных и профессиональных компетенций, интеграция образовательного и воспитательного процесса в целях развития личности, ориентация на социальный заказ.

Проблема модернизации профессионального образования, по мнению многих ученых, в том, что провозглашенные цели не подкрепляются работоспособным механизмом для их реализации. В области экономики и бизнеса таким универсальным механизмом стала логистика. Американский футуролог Элвин Тоффлер считает, что массовая школа не только дает определенные знания, но одновременно учит пунктуальности, послушанию и выполнению однообразной механической работы. В XXI веке так сформированная личность не отвечает реальности. Для новой парадигмы требуется адекватный механизм, который называется педагогической логистикой [3; 4].

В основной логистике определена логистическая цепочка (рис. 1), которая может быть применена к образовательной логистике.

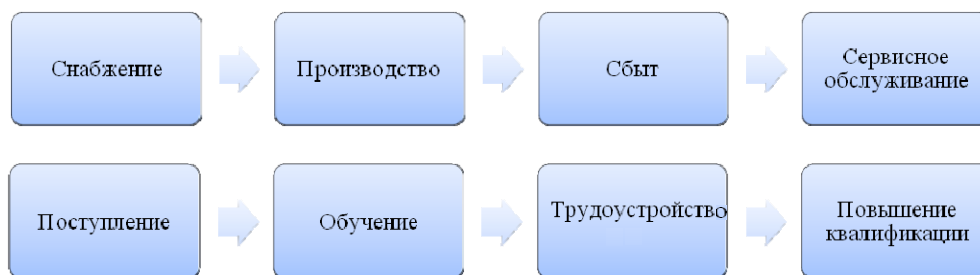


Рис. 1. Логистические цепочки

В рамках метода педагогической логистики можно выделить функции, отвечающие основным проблемам подготовке специалистов для регионального рынка труда и позволяющих определить эффективные пути проектирования информационной образовательной среды. К таким функциям относятся: снабженческая, производственная, сбытовая, сервисная, информационная и финансовая. Набор логистических функций в образовательной логистике такой же что и в материальном производстве. Поэтому есть возможность применения основных принципов и правил логистики материальных процессов, которые являются надежной основой дальнейшего развития и в сфере образования [5].

По терминологии логистики, педагогическое поле состоит из потоков: знания, обучения, психологического, здоровья, информации и оборудования. Эти потоки образуют логистические цепи в образовании: школа/колледж – приемная комиссия – обучение – трудоустройство – переподготовка. Основной задачей логистического управления такими цепями является их оптимизация в нужный момент, в нужном месте.

Учебное заведение является производителем образовательных услуг в виде образовательных программ, которые оно предлагает на рынке. Результатом потребления образовательных программ является выпуск учебным заведением «готового продукта» – специалиста с определенным набором знаний, качеством подготовки, умений и навыков.

Первым звеном логистической цепочки в образовании является поток абитуриентов. Рассматривая в качестве продукта производства обучение студентов, т. е. поток студентов, будем считать, что поставщики – это города, населенные пункты, образовательные учреждения и т. д. Анализ абитуриентов проводился для Аэрокосмического колледжа Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева и показал, что 63 % – это жители Красноярска, 27 % – Красноярского края, так же присутствуют студенты из близлежащих республик и Иркутской области (рис. 2).

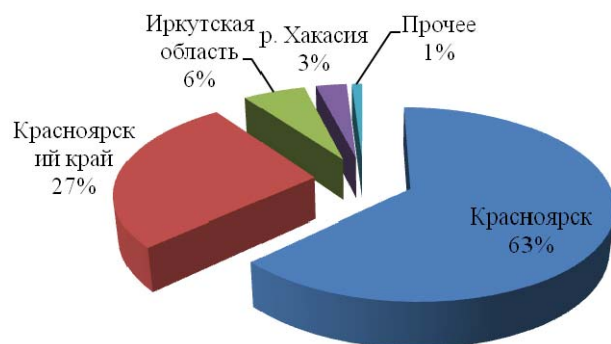


Рис. 2. Структура поставщиков – населенных пунктов

Таким образом, можно сделать вывод, что основной поставщик абитуриентов – Красноярск, следовательно, необходимо обратить особое внимание на абитуриентов Красноярского края и других регионов с целью привлечения большего количества студентов из этих регионов.

Важность выбора поставщика объясняется не только присутствием на рынке большого количества поставщиков одинаковых ресурсов, но и тем, что он должен быть, прежде всего, надежным партнером. В случае образовательной логистики это не только определенные регионы-поставщики, но и такие показатели как средний балл аттестата и результаты ЕГЭ. Чтобы взаимодействие с поставщиками-регионами было эффективным, необходимо систематически проводить сравнительный анализ будущих абитуриентов и уже обучающихся студентов из этого региона.

Абитуриентам, проживающим вне Красноярска гораздо сложнее поступить в колледж из-за более низкого качества подготовки и отсутствия подготовительных курсов, которые проводятся с городскими абитуриентами в течение года. Поэтому на базе колледжа можно предложить внедрение дистанционных подготовительных курсов. Главная задача дистанционных подготовительных курсов – предоставить абитуриентам возможность качественной подготовки к поступлению вне зависимости от того, в какой точке края они находятся. Данные курсы также подходят для городских абитуриентов, которые не имеют возможности посещать очные курсы.

При моделировании управления логистическими потоками колледжа будем различать два основных информационных потока – это учебно-образовательный (технологический) и служебный (управленческий). Первый направлен от субъектов педагогической деятельности (СПД) к субъектам. Под субъектами педагогической деятельности следует понимать не только непосредственно преподавателей, но и авторов учебников, методических пособий, компьютерных обучающих программ, образовательных сайтов и других подобных материалов, используемых учащимися в своей образовательной деятельности.

Основная особенность данной модели заключается в том, что образовательный процесс рассматривается как непрерывное целое пространство, включающее обучение студента до поступления в колледж и после окончания, в процессе прохождения курсов по повышению квалификации. Также в модели предусмотрен отсев субъектов образовательной деятельности, который происходит как в рамках интеллектуального отбора, так и не посредственно под влиянием внешней среды.

Учебно-образовательный процесс представляет собой трансляцию учебно-образовательной информации (УОИ) от субъектов педагогической деятельности к субъектам образовательной дея-

тельности и осуществляется через образовательную среду колледжа. Поток служебно-управленческой информации в учебно-образовательном процессе представляют собой совокупность сообщений, циркулирующих как внутри образовательных структур, так и между ними и внешней средой. Это могут быть устные, бумаж-

ные и электронные документы. Поток эти в образовательном процессе непосредственно не участвуют, но являются его катализатором. В представленной модели движение субъектов образовательной деятельности происходит с подготовительных курсов до курсов повышения квалификации (рис. 3).



Рис. 3. Модель управления логистическими потоками колледжа

Разработка и применение данной модели в колледже позволит оптимально выстраивать образовательную деятельность и контролировать движение субъектов образовательной деятельности на протяжении всей логистической цепочки.

Наличие модели управления в колледже является удобной формой контроля, который делегируется на более низкие уровни управления. Главная задача колледжа состоит в постоянном повышении качества. Проблема качества рассматривается как совокупность трех составляющих взаимодействующих фаз: качество надо планировать (процессы и результат); контролировать (мониторинг, измерение, самооценка); постоянно улучшать (корректирующие и предупреждающие действия).

Обобщая вышесказанное можно сделать выводы:

- логистика и ее основные принципы пригодны для применения в сфере образования в силу товарной специфики объекта управления;
- логистика в образовательной сфере имеет свои особенности: сложность количественных оценок, тесное взаимодействие работодателей и образовательных учреждений;
- необходима структуризация информационных потоков, обеспечивающих взаимосвязь обра-

зовательного учреждения с регионами-поставщиками абитуриентов и коммерческими предприятиями.

Библиографические ссылки

1. Федеральная целевая программа развития образования на 2011–2015 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/55170694/> (дата обращения: 10.02.2013).
2. Громова Т. А., Селиванов А. В. Логистика образовательного процесса // Решетневские чтения : межвуз. сб. науч. тр. Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. Красноярск, 2012.
3. Денисенко В. А. Основы образовательной логистики. Калининград : Изд-во КГУ, 2003.
4. Лившиц В. М. К истории изучения волн обучения // Вопросы психологии. 2006. № 6. С. 160–162.
5. Громова Т. А., Селиванов А. В. Сопоставление логистических функций материальных и образовательных процессов // Современные проблемы экономического и социального развития : межвуз. сб. науч. тр. Красноярск, 2012.

© Громова Т. А., 2013

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИИ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Проведен краткий анализ развития системы таможенно-тарифного регулирования России после вступления во Всемирную торговую организацию.

22 августа 2012 г. вступил в силу Протокол о присоединении Российской Федерации (далее – РФ) к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации. В этот день Россия официально стала 156-м государством – участником ВТО. РФ оставалась последней крупной мировой экономикой, не входящей в ВТО.

Протокол был подписан 16 декабря 2011 г. в Женеве в рамках VIII Министерской конференции стран – членов ВТО. Закон, ратифицирующий протокол о присоединении к организации, был принят Государственной думой 10 июля 2012 г., одобрен Советом Федерации 18 июля 2012 г. и подписан президентом Российской Федерации 21 июля 2012 г.

Основной целью деятельности ВТО является снижение барьеров в международной торговле, упразднение таможенных пошлин и импортных квот. На сегодня в ВТО состоят 80 % стран мира, на их долю приходится 97 % мирового торгового оборота. На основе доли страны в мировом торговом обороте рассчитывается взнос страны – участницы в ВТО.

Отвечая на вопрос о первых результатах от вступления России в ВТО, президент РФ Владимир Путин в ходе пресс-конференции в московском центре международной торговли на Красной Пресне заявил, что они носят как позитивный, так и негативный характер.

В качестве главной угрозы российской экономике президент упомянул неизбежное снижение уровня российской таможенной защиты от импорта [1].

Евразийская экономическая комиссия (далее – Комиссия) подготовила отчет о первых последствиях вступления России в ВТО. Специалисты Комиссии пользовались предварительной таможенной статистикой. Особое внимание уделяли тем секторам, где позиции российских производителей, по мнению экспертов, были наиболее уязвимыми: продовольствие, автотранспорт, обувь, текстиль, машиностроение. Однако Комиссия обнаружила, что импорт, напротив, сократился.

«По предварительным данным таможенной статистики, в сентябре 2012 года резкого роста импорта в связи со снижением уровня тарифной защиты не наблюдается. Напротив, стоимостный объем импорта товаров из стран дальнего зарубе-

жья в Россию снизился по сравнению с августом 2012 года примерно на 10 %», – сообщают в Комиссии.

«По тем статьям, где уже были снижены пошлины в ВТО – по тому же продовольственному сектору – уже наметился серьезный рост импорта. А те секторы, которые к вступлению в ВТО не очень привязаны, сократили импорт и маскируют теперь совокупный эффект от роста импорта в других областях», – отмечает Денис Демин, директор аналитического департамента ИК «БФА».

Впрочем, все эксперты сходятся на том, что анализировать ситуацию Комиссия взялась явно преждевременно – Россия официально вступила в ВТО только 22 августа. В пример приводят хотя бы техническую сторону процесса – заключение контрактов на ввоз [2].

В связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию с 23 августа 2012 г. снижены пошлины на импорт некоторых видов продовольственных и иных товаров. Ставки снижены примерно для тысячи видов различных товаров – мяса, ковров, одежды, автомобилей. По предварительным оценкам, средневзвешенная ставка ввозной таможенной пошлины снизилась с 9,6 до 7,5–7,8 %.

Наиболее заметным стало снижение пошлин на импортные продукты. Так, например, свинину в рамках установленной квоты в Россию отныне можно ввозить совершенно беспошлинно, тогда как еще вчера пошлина составляла 15 %, но не менее 0,25 евро за 1 кг. Пошлина на поставки свинины вне квоты снижена с 75 до 65 %. Одновременно с этим пошлина на ввоз живых свиней снижена с 40 до 5 %. При этом поставки чистопородных племенных свиней, как и сейчас, будут облагаться нулевой пошлиной.

По молочным продуктам изменения не столь заметны. Так, например, минимальная пошлина на импортное сливочное масло отныне составляет не 0,4 евро, а 0,29 евро за 1 кг но «стандартная» оставлена на уровне 15 %.

Те же 15 % по-прежнему составляет ввозная пошлина на яблоки, лимоны, помидоры, огурцы. Однако минимальная ставка пошлины теперь может опускаться до 8 евроцентов за 1 кг, тогда как ранее она на протяжении примерно полугода не могла быть ниже 12 евроцентов за 1 кг.

Минимальная ввозная пошлина на пальто, плащи и куртки и аналогичные изделия уменьшена с 5 евро до 3 евро за 1 кг, на костюмы, брюки, платья – с 4 евро до 2,5 евро за 1 кг, на рубашки и женские блузки – с 3 евро до 2 евро за 1 кг, на детскую одежду – с 2 евро до 1,5 евро за 1 кг. «Стандартная» ставка на все виды одежды оставлена на уровне 10 %.

Серьезно снижены и пошлины на импорт некоторых видов легковых автомобилей и других транспортных средств. Согласно утвержденному Евразийской комиссией Единому таможенному тарифу Таможенного союза, пошлина на ввоз поддержанных автомобилей снижена с 35 до 25 %, на ввоз новых автомобилей – с 30 до 25 %, а на ввоз новых автомобилей с объемом двигателя от полутора до трех литров – с 30 до 20 %. Кроме того, снижены пошлины на некоторые виды тракторов и грузовиков, в среднем до 15 %.

Впрочем, снижения цен на автомобили ждать вряд ли стоит. Снижение ввозных пошлин будет компенсировано за счет введения, так называемого утилизационного сбора. Остальные товары в ближайшее время тоже вряд ли подешевеют. Ранее глава российской делегации на переговорах с ВТО, директор департамента торговых переговоров Минэкономразвития Максим Медведков заявлял, что цены могут начать снижаться через три-пять лет.

Ранее Минфин РФ сообщил, что снижение ввозных пошлин в связи со вступлением в ВТО приведет к заметному сокращению доходов казны. В частности, из-за снижения средневзвешенных ставок ввозных таможенных пошлин доходы федерального бюджета в 2013 г. снизятся на 187,8 млрд руб., в 2014 г. – на 256,8 млрд руб., в 2015 г. – на 365,9 млрд руб. Снижение средних ставок вывозных таможенных пошлин на экспортные товары сократит доходы федерального бюджета в 2013г. на 21,8 млрд руб., в 2014 г. – на 33,5 млрд руб., в 2015 г. – 47,3 млрд руб. Свой вклад в сокращение доходов федерального бюджета внесет и снижение фиксированной ставки

таможенных сборов за таможенные операции при вывозе товаров. В 2015 г. потери составят 9,3 млрд руб., в 2014 г. – 10 млрд руб., в 2015 г. – 10,9 млрд руб. [3].

Обобщая все вышесказанное, стоит заметить, что судить о результатах вступления России в ВТО еще рано, как заявил премьер-министр страны Дмитрий Медведев, выступая в рамках форума «Антикоррупция – 2012»: «Россия сможет ощутить пользу от присоединения к ВТО через пять-десять лет».

«Очевидно, что будут минусы в каких-то сферах, но в глобальном плане через определенное количество лет мы, безусловно, выиграем, потому что мы приведем свои институты в соответствие с тем, как работают аналогичные институты в других странах. Потому что нам еще есть чему поучиться и есть государства и правовые порядки, с которых нам можно было бы взять в этом плане пример. Поэтому я думаю, что результат мы увидим не в короткой перспективе, а лет через пять, через десять» – сказал Медведев [4].

Библиографические ссылки

1. Президент России озвучил первые результаты вступления России в ВТО // Первый мульти-портал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.km.ru/economics> (дата обращения: 10.02.2013).
2. Аналитики обсудили первые результаты членства России в ВТО // Деловой Петербург [Электронный ресурс]. URL: <http://dp.ru> (дата обращения: 25.03.2013).
3. Первые шаги в ВТО: снижены пошлины на ввоз продуктов и авто» // РосБизКонсалтинг [Электронный ресурс]. URL: <http://top.rbc.ru/economics> (дата обращения: 15.03.2013).
4. Медведев: результат от вступления РФ в ВТО будет виден через 5–10 лет» // РИА Новости. [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/economy> (дата обращения: 15.03.2013).

© Грудина О. В., 2013

УДК 658.7

Д. С. Комарицук

Научный руководитель – Д. А. Прокопович
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

СОЗДАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ ОНЛАЙН

Рассматривается модель процесса поставки оборудования для одного из добывающих предприятий на основе метода быстрого реагирования. Ключевую роль в процессе поставки играют информационные потоки, которые выступают регуляторами материальных и финансовых потоков. Организация процесса поставки онлайн способствует повышению эффективности логистического процесса.

Современный этап развития общества характеризуется ускоренными темпами формирования

средств производства и предоставления информации и знаний для принятия эффективных

управленческих решений. В основе данного производства лежат логистические информационные системы, активизирующие процессы взаимодействия хозяйствующих субъектов, финансовых и кредитных структур, государственных и муниципальных органов, организаций культуры, науки, образования и др. [1].

Объектом логистического управления, прежде всего, являются материальные потоки – различные грузы и запасы, находящиеся по всей логистической цепи, включая производство, склады, транспорт, предприятия торговли. Однако управлять ими практически невозможно без достоверной и оперативной информации об их состоянии.

В развитых странах Запада появилась технология автоматизированной идентификации штриховых товарных кодов. На упаковках товаров стали использовать EAN-13 и EAN-8 (Европейский товарный код) и UPC – универсальный товарный код (США и Канада). Единообразие и согласованность в вопросах кодирования, маркировки и идентификации грузов и товаров стало также востребованным и для участников логистических процессов на международном уровне. С 2005 г. стала функционировать единая система EAN-UCC (97 национальных организаций в 100 странах мира), использующая для идентификации единиц учета уникальный глобальный идентификационный номер товара GTIN (Global Trade Item Number).

Возникновение формальных и неформальных правил – институтов логистики, их изменение, развитие, замена одних институтов другими, образуют институциональный поток логистических систем. Материальным, информационным, трудовым и финансовым потокам в логистической системе должны и соответствовать также институциональные потоки. Логистическая оптимизация не может быть без такого соответствия.

Управление институциональными потоками в логистике направлено на повышение эффективности логистической системы в целом и включает следующие задачи:

- анализ существующей институциональной среды и ее соответствия задачам развития логистики;
- определение потребности в изменении действующих институтов и внедрении новых;
- определение разрыва между новыми институтами и средствами обеспечения их реализации;
- разработка мер обеспечивающих реализацию новых институтов;
- контроль и наблюдение за ходом реализации институтов.

Появление и быстрое распространение программных и информационных продуктов стимулировало появление информационного бизнеса, под которым понимается производство, торговля и предоставление информационных продуктов и услуг.

Логистический метод «быстрого реагирования» возник в легкой промышленности США, где

издержки традиционной системы поддержания уровней запасов в дистрибуции, основывающейся на запросах потребителей (эффект «толкающей» системы), были весьма значительными.

Основная идея метода «быстрого реагирования» (QR) состоит в том, чтобы действовать с целью получения временных конкурентных преимуществ. Применение логистического метода «быстрого реагирования» стало возможным после разработки соответствующих информационных технологий, в частности электронного документооборота (EDI), штрихового кодирования, системы «электронной точки продаж» (EPOS) и лазерных сканеров. Суть метода QR заключается в том, чтобы оценивать спрос в реальном масштабе времени, насколько это возможно, и как можно ближе к конечному потребителю.

В цепи поставок оборудования для добывающего предприятия могут применяться следующие логистические концепции:

- быстрого реагирования,
- точно в срок,
- бережливого производства и обеспечения,
- управления запасами поставщиком.

Предлагается новая модель процесса поставки оборудования для ЗАО «Ванкорнефть» на основе метода быстрого реагирования. Новизна модели заключается в том, что до сих пор данный метод чаще всего применялся в торговле, а не в логистике добывающих предприятий. В предлагаемой модели использованы информационные и коммуникационные технологии сопровождения процесса поставки от поставщика до ЗАО «Ванкорнефть».

Данная модель (см. рисунок) предлагается в связи с тем, что движение материальных потоков зависит от содержания информационных потоков, так как в основе процесса управления материальными потоками лежит обработка информации. Основа модели – использование единой информационной среды, включающей необходимые информационные ресурсы различного назначения и средства коммуникации.

Информационный поток – совокупность сообщений, циркулирующих как внутри логистической цепи, так и между предприятием и внешней средой. На базе этих сообщений организуются процессы управления производственными и логистическими процессами. По отношению к материальному потоку информационный поток может, как совпадать с ним по направлению, так и иметь противоположное направление.

Объектами информационного потока являются бумажные и электронные документы, а также реальное общение в режиме онлайн.

Измеряется информационный поток количеством обрабатываемой или передаваемой информации за единицу времени.

В задачи интегрированного решения по управлению цепочкой поставок входит обеспечение

прозрачности цепочки и поддержка процессов планирования, что в свою очередь приводит к минимизации затрат и повышению качества клиентского сервиса.

Рассмотрим перспективные грузопотоки по заводу оборудования ЗАО «Ванкорнефть», которые будут включены в модель на рисунке. Для определения грузовой нагрузки на формируемую транспортно-складскую сеть зоны освоения произведена оценка объемов потребности в материальных ресурсах для обустройства осваиваемых месторождений. Из-за отсутствия данных от компаний-участников программы эта оценка проведена на основе нормативов на 1 млн руб. капвложений по СНиП 5.01.07–84 по объектам нефтедобывающей промышленности для нефтедобычи.

Учитывая специфику районов освоения, можно утверждать, что в силу сезонности проведения работ по обустройству месторождений и входящий грузопоток будет также обладать ярко выраженным сезонным характером.

На всем пути следования поставляемого оборудования организованы информационные центры обслуживания грузов, связанные между собой единой информационной сетью. При поступлении информации в Инфоцентр в цепочке поставок сигнал об этом поступает в общую информационную сеть и становится доступен всем заинтересованным лицам в режиме онлайн.

Начальный этап установления партнерских отношений в данной модели может осуществляться в форме создания управленческих структур, заня-

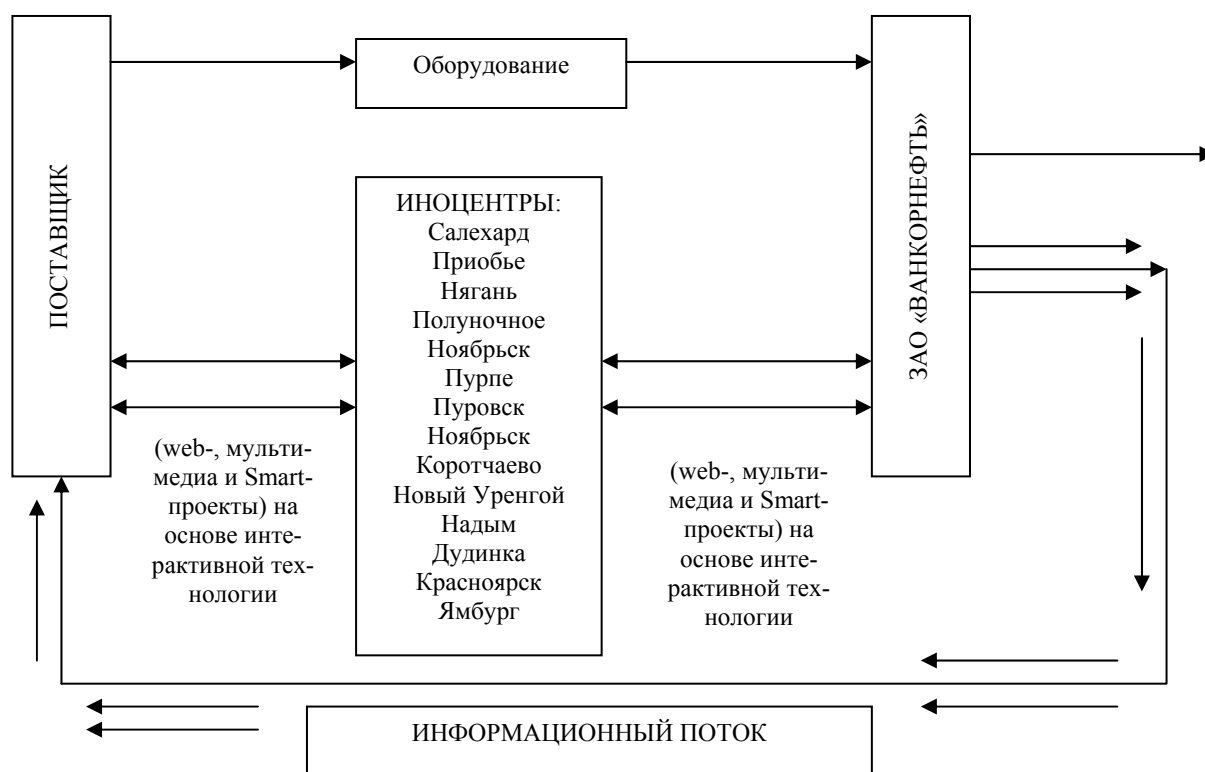
тые реализацией программы. Создается ресурсная база. Проводится информационная политика.

Следующим этапом разработки становится взаимная унификация информационных потоков и подписание специального соглашения об их взаимном признании.

Предложенная модель должна функционировать параллельно с уже существующими партнерскими связями.

Данная модель дает возможность быстрого внесения корректив в процесс поставки оборудования и направлена на максимальное сокращение времени реагирования логистической системы на изменение спроса на оборудование. Рассматриваемая концепция обеспечивает поставщиков-производителей оборудования необходимым набором правил для принятия решений по товарным характеристикам и категориям оборудования.

Модель позволяет установить длительные партнерские взаимоотношения. Она позволяет сформировать наиболее оптимальную форму взаимоотношений между производителями и оптовиками. Производители-поставщики могут лучше планировать поставки, когда знают объем продаж и уровень запасов готовой продукции у розничных торговцев, в распределительных центрах и на производстве. Это помогает им быстрее реагировать на изменение спроса, решать вопросы о размещении складов и производственных линий, устанавливать приоритеты в производстве и распределении между отдельными товарами и группами потребителей.



Моделирование процесса поставки на основе создания информационных потоков в режиме онлайн

В целом при выборе метода оценки функционирования информационной логистической системы добывающей компании необходимо рассматривать соотношении стоимости внедрения и возможных эффектов от ее внедрения, а также следует учитывать качество существующей системы управленческого учета. Наиболее часто для определения эффективности работы информационной системы используют классические методы оценки (имеют четкую систему оценки, предоставляют конкретные цифры). У затратных методов есть недостаток – они не учитывают, какой доход может принести система. Эти два подхода не учитывают специфику каждого конкретного проекта. Что же касается сбалансированной системы показателей, то в ней определенную сложность представляет подобрать набор ключевых показателей.

В заключение можно отметить, что основной эффект от создания логистического информационного пространства и системы информационно-

го обеспечения добывающего предприятия – это рост производительности труда: экономия времени, эффективное применение человеческих ресурсов, сокращение стоимости совершения той или иной транзакции на предприятии.

Библиографические ссылки

1. Гаджинский А. М. Логистика : учебник. 20-е изд. М. : Дашков и К°, 2012.
2. Магомедов А. М. Управлению регионом – логистический подход // Управление экономическими системами (электронный научный журнал). 2012. № 12.
3. Романов, А. Н. Информационные системы в экономике : учеб. пособие / под ред. А. Н. Романова, Б. Е. Одинцова. М. : Вузовский учебник, 2008.

© Комаршук Д. С., 2013

УДК 658.7

В. В. Миронович

Научный руководитель – *Е. В. Белякова*

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НИОКР НА АЭРОКОСМИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Показана роль и особенности управления НИОКР на аэрокосмических предприятиях; рассмотрены основные современные инструменты управления запасами материально-технических ресурсов НИОКР; предложена методика управления запасами МТР НИОКР на аэрокосмическом предприятии.

Аэрокосмическое предприятие является одним из наиболее важных составляющих ракетно-космической промышленности (РКП) России.

За период 2006–2010 гг. объем продукции, произведенной предприятиями РКП, вырос на 197,3 %. За этот же период времени объем продукции, произведенной российской промышленностью, вырос только на 112,1 %.

Как известно, ракетно-космическая промышленность – одна из наиболее сложных и наукоемких отраслей машиностроения. В ней широко используются межотраслевые поставки, в которых участвуют почти все отрасли народного хозяйства.

Разработка ракетно-космической технологии характеризуется высокой наукоемкостью, значительной трудоемкостью, длительными сроками разработки и проведения испытаний. Кроме того, требуется постоянное поддержание функционирования и развития дорогостоящих уникальных стендов, специальных комплексов и сложнейшего оборудования.

Важным показателем, характеризующим место РКП в экономике России, являются затраты на НИОКР. Они составляют более 40 % всех затрат

из федерального бюджета на эти цели в целом по российской экономике [1, с. 8].

Управление НИОКР – это принятие решений в постоянно меняющихся условиях, непрерывное рассмотрение программы НИОКР и переоценка ее в целом, в том числе составных частей. Для руководителя сферы НИОКР естественно, что любое его действие окружено неопределенностями как внутреннего, так и внешнего порядка. В любой момент может возникнуть непредвиденная техническая проблема, необходимость перераспределения ресурсов, новые оценки рыночных возможностей. Поэтому любая система планирования и управления НИОКР должна быть достаточно гибкой, а динамичность ситуации требует большего управленческого внимания, чем в любой другой сфере деятельности.

Одной из трудностей управления НИОКР является эффективное распределение ресурсов. Это объясняется следующими причинами:

1. Необходимо, чтобы общая величина ресурсов в сфере НИОКР была относительно стабильной во времени.
2. Ресурсы инвестируются либо в оборудова-

ние, имеющее фиксированную стоимость вне зависимости от того, используются оно или нет, либо в запасы; и то и другое – специфические и невзаимозаменяемые ресурсы.

3. Каждый проект требует различной комбинации этих ресурсов, причем из-за неопределенности в проектах точное заблаговременное распределение ресурсов невозможно.

Одной из основных функций материально-технического обеспечения НИОКР аэрокосмического предприятия является управление запасами. Теоретические основы в этой области разрабатывались многими отечественными и зарубежными учеными, такими как Б. А. Аникиным, Ю. М. Нерушем, И. В. Сергеевым, А. Н. Стерлиговой, Д. Д. Бауэрсоком, Д. Д. Клоссом, Д. Р. Стоком, Д. М. Ламбертом, Д. Тиксье, Д. Уотерс и др.

Как показал анализ отечественных и зарубежных теоретических исследований в области управления материальными запасами, основным недостатком принципиальных систем регулирования запасов является ограниченность их применения в реальных условиях функционирования аэрокосмических предприятий и взаимодействия поставщиков и потребителей в рамках осуществления их хозяйственных связей. Требование повышения эффективности управления путем использования систем регулирования запасов предприятия приводит к необходимости разработки оригинальных систем регулирования, учитывающих особенности и специфику конкретной производственной структуры.

Для эффективной реализации процесса формирования системы управления запасами на аэрокосмическом предприятии необходимо не только выбрать соответствующий метод управления запасами, но и рассмотреть возможные пути совершенствования данной системы, определив приоритетные направления развития существующей на предприятии системы управления запасами.

Для эффективного управления запасами материально-технических ресурсов на аэрокосмическом предприятии рекомендованы следующие пути совершенствования:

1. Совершенствование планирования потребности в запасах материально-технических ресурсов (МТР).

2. Использование современных методов мониторинга и структуризации запасов.

3. Применение современных инструментов управления запасами.

На основе предложенных путей совершенствования, разработана методика управления запасами материально-технических ресурсов НИОКР на аэрокосмическом предприятии.

Для начала определим классификацию закупаемых материально-технических ресурсов на аэрокосмическом предприятии (рис. 1).

Этапы методики управления запасами МТР НИОКР на аэрокосмическом предприятии можно представить следующим образом (рис. 2).

На первом этапе осуществляется определение потребности в запасах МТР. При этом используются методы прогнозирования, которые подразделяются на количественные (методы по статистическим данным) и качественные (методы экспертных оценок).

Проанализировав методы планирования потребности в запасах МТР НИОКР, даны следующие рекомендации:

1. «Некритичные» МТР НИОКР в большинстве случаев поддаются статистике. Поэтому для них рекомендовано использовать менее трудоемкие – количественные методы, такие как: наивный прогноз и методы по средним значениям.

2. Для группы «непроблемные» требуется более точный прогноз, даже если это потребует больших трудозатрат. Поэтому для данной группы МТР рекомендовано использовать метод взвешенной средней и метод экспоненциального сглаживания.

3. Для «проблемной» группы МТР требуется использование более сложных методов прогнозирования, количественных и качественных: регрессионный анализ, а также индивидуальные и групповые методы экспертных оценок.

4. Для группы «неквалифицированные» могут быть использованы только качественные инструменты прогнозирования – индивидуальные и групповые.

Второй этап методики заключается в проведении анализа номенклатуры групп МТР НИОКР.

Целесообразней всего анализ номенклатуры МТР проводить на основе АВС-анализа, так как в его основе лежит многофакторная модель, позволяющая учитывать несколько критериев оценки.

Современный подход в проведении АВС-анализа, рассмотренный А. Н. Стерлиговой, заключается в формировании синтетического критерия оценки.

Для каждого из выбранных критериев классификации определяется удельный вес, соответствующий значимости данного критерия в реализации стратегии предприятия.

Далее для каждой позиции номенклатуры требуется провести расчет синтетического критерия классификации. Для этого находят произведение удельного веса критерия на его значение, далее полученные результаты суммируются, и в итоге получается значение синтетического критерия.

Третий этап методики заключается в определении инструмента управления запасами. Для различных групп запасов МТР инструмент управления будет отличаться.

Для групп «некритические» и «непроблемные» МТР НИОКР на аэрокосмическом производстве предлагается использовать модель управления запасами в условиях изменяющейся потребности.



Рис. 1. Классификация материально-технических ресурсов НИОКР



Рис. 2. Этапы методики управления запасами материально-технических ресурсов НИОКР на аэрокосмическом предприятии

Основные модели управления запасами можно успешно использовать в условиях относительно стабильного потребления запаса. Между тем довольно часто потребность в запасе имеет колебания. Обеспечение бесперебойного снабжения в таких условиях требует доработки основных моделей. Одним из результатов проектирования но-

вых моделей, предназначенных для управления запасами при наличии колебаний потребности, является модель с установленной периодичностью пополнения запаса до постоянного уровня. Эта модель предполагает, что дефицит запаса недопустим. Следовательно, модель ориентирована на ситуацию, когда затраты на содержание запаса ниже издержек в результате дефицита, что приводит к необходимости накапливать достаточно большой объем запаса [2, с. 259].

Последним этапом методики управления запасами материально-технических ресурсов НИОКР является проведения расчетов и принятие решений по закупкам.

В результате проведения апробации рассмотренной методики на аэрокосмическом предприятии можно сделать следующие выводы:

- модель с установленной периодичностью пополнения запаса до постоянного уровня не допускает дефицита, что подтверждено соответствующими расчетами;

- рассматриваемая модель может применяться в условиях изменяющейся потребности, что соответствует условиям управления запасами МТР НИОКР группы «непроблемные»;

- параметры модели – интервал времени между заказами и размер поставки, может изменяться и остается на усмотрении экспертов, что делает модель гибкой.

Реализация представленной методики будет способствовать развитию процессов управления материально-технического обеспечения НИОКР на аэрокосмических предприятиях.

Библиографические ссылки

1. Кулинкович М. И. Формирование экономических механизмов управления закупками в промышленном комплексе по производству ракетно-

космической техники : автореф. ... канд. экон. наук. Самара, 2012.

2. Стерлигова А. Н. Управление запасами в цепях поставок : учебник. М. : Инфра-М, 2008.

© Миронович В. В., 2013

УДК 342.9

Н. И. Наумцев

Научный руководитель – И. В. Полухин

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

РОЛЬ БАЗИСНЫХ УСЛОВИЙ ПОСТАВКИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ВЕЛИЧИНЫ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ

Рассматриваются базисные условия поставки в соответствии с ИНКОТЕРМС-2010, их влияние на величину таможенной стоимости. Условия выбора того или иного условия поставки декларантом.

Определение таможенной стоимости товаров является неотъемлемой частью работы декларанта. Выбирая то или иное условие поставки, метод определения таможенной стоимости декларант исчисляет самостоятельно таможенную стоимость товаров, которая подлежит контролю со стороны таможенных органов. Задачей декларанта является выбор наиболее оптимального условия поставки в соответствии с ИНКОТЕРМС-2010 в силу того, что от величины таможенной стоимости во многих случаях зависит и величина подлежащих уплате таможенных пошлин и налогов.

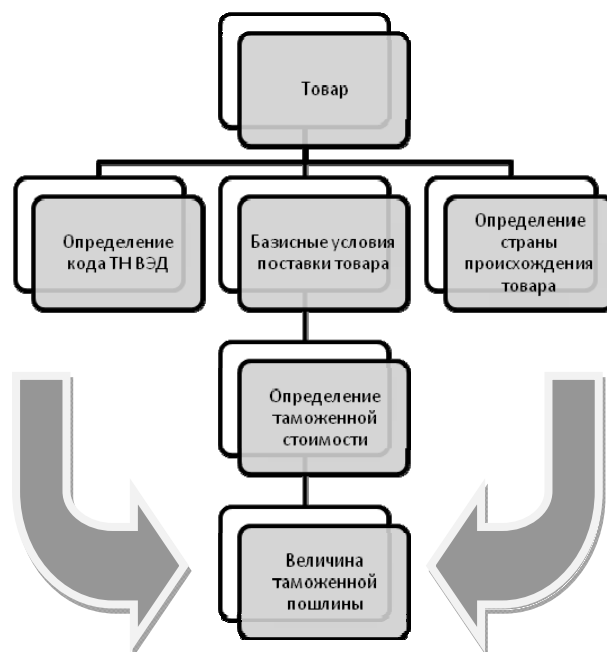
Согласно законодательству Таможенного союза под таможенной стоимостью понимается стоимость сделки, то есть цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за эти товары при их продаже для вывоза (ввоза) на таможенную территорию Таможенного союза и дополненная в соответствии с условием поставки товаров. Таким образом, все доначисления производятся в соответствии с выбранным условием поставки.

Основные условия поставки описываются Международными правилами толкования торговых терминов «ИНКОТЕРМС-2010». В ИНКОТЕРМС-2010 содержится 11 торговых терминов (условий поставки), которые различаются между собой обязанностями продавца и покупателя по доставке товаров. Также эти термины устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя. Потребность страхования товара связана с моментом перехода ответственности за товар в случае его гибели.

Расходы по доставке товара весьма велики и могут составлять до 50 % цены товара, в отдельных случаях стоимость авиаперевозок может быть выше цены товара. Условия поставки предполагают разные места, где происходит разграничение обязанностей продавца и покупателя. Ведь путь от склада продавца до склада покупателя

включает погрузку и разгрузку, возможную перегрузку с одного вида транспорта на другой, расходы на транзит через те страны, которые товар должен пересечь, расходы на таможенное оформление в этих странах, расходы по страхованию груза.

Декларант совместно с логистом на предприятии прорабатывает маршрут доставки товара, вид транспорта на котором перемещается товар, занимаются поиском перевозчиков, как основного, так и внутреннего вида транспорта. При этом необходимо учитывать, что 4 термина ИНКОТЕРМС-2010 (FAS, FOB, CFR, CIF) предполагают транспортировку только морским и внутренним водным транспортом, когда остальные 7 терминов – любым видом транспорта.



Факторы, влияющие на величину
таможенной пошлины

В зависимости от этих факторов далее определяется условие поставки, а соответственно и исчисляется таможенная стоимость товаров методами, установленными законодательством Таможенного союза (при импорте товаров) и Российской Федерации (при экспорте товаров). В совокупности эти факторы позволяют уменьшить величину таможенной стоимости товаров, что в свою очередь приведет к экономической выгоде предприятия, так как размер таможенных сборов за таможенные операции, таможенной пошлины,

акциза и налога на добавленную стоимость напрямую зависит от величины таможенной стоимости (см. рисунок). Прослеживается прямая зависимость: чем больше таможенная стоимость, тем больше величина сбора, пошлины, налога.

Таким образом, выбор условия поставки и определение таможенной стоимости является творческим процессом и зависит от многих факторов.

© Наумцев Н. И., 2013

УДК 658.815.2

Ю. С. Ронжина

Научный руководитель – Е. В. Белякова

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

МЕТОДИКА ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАКАЗАМИ КЛИЕНТОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Показана роль применения инструментов управления заказами потребителей в повышении конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий, функционирующих в условиях возрастания рыночной конкуренции в мировом масштабе; разработана методика, описывающая использование данных инструментов по этапам логистического цикла управления заказами.

Мировая практика показывает, что крупные промышленные компании играют главенствующую роль в большинстве секторов экономики. Однако на сегодняшний день на отечественных промышленных предприятиях отсутствуют адекватные требованиям рынка инструменты управления заказами, способные оказывать существенное влияние на удовлетворение интересов агентов рынка, выраженные в заказах. В связи с этим была разработана методика логистического управления заказами на промышленных предприятиях, основанная на применении инструментов управления заказами.

В данном случае под методикой понимается совокупность инструментов практического управления заказами на этапах управления заказами промышленного предприятия.

Основными задачами управления заказами на промышленном предприятии являются:

- своевременное и качественное исполнение обязательств перед клиентами;
- сокращение сроков исполнения обязательств;
- обеспечение надежной проверки гарантированности исполнения взятых обязательств (изначальное недопущение перезагрузки производства, нехватки оснастки и пр.);
- повышение оперативности работы с клиентом.

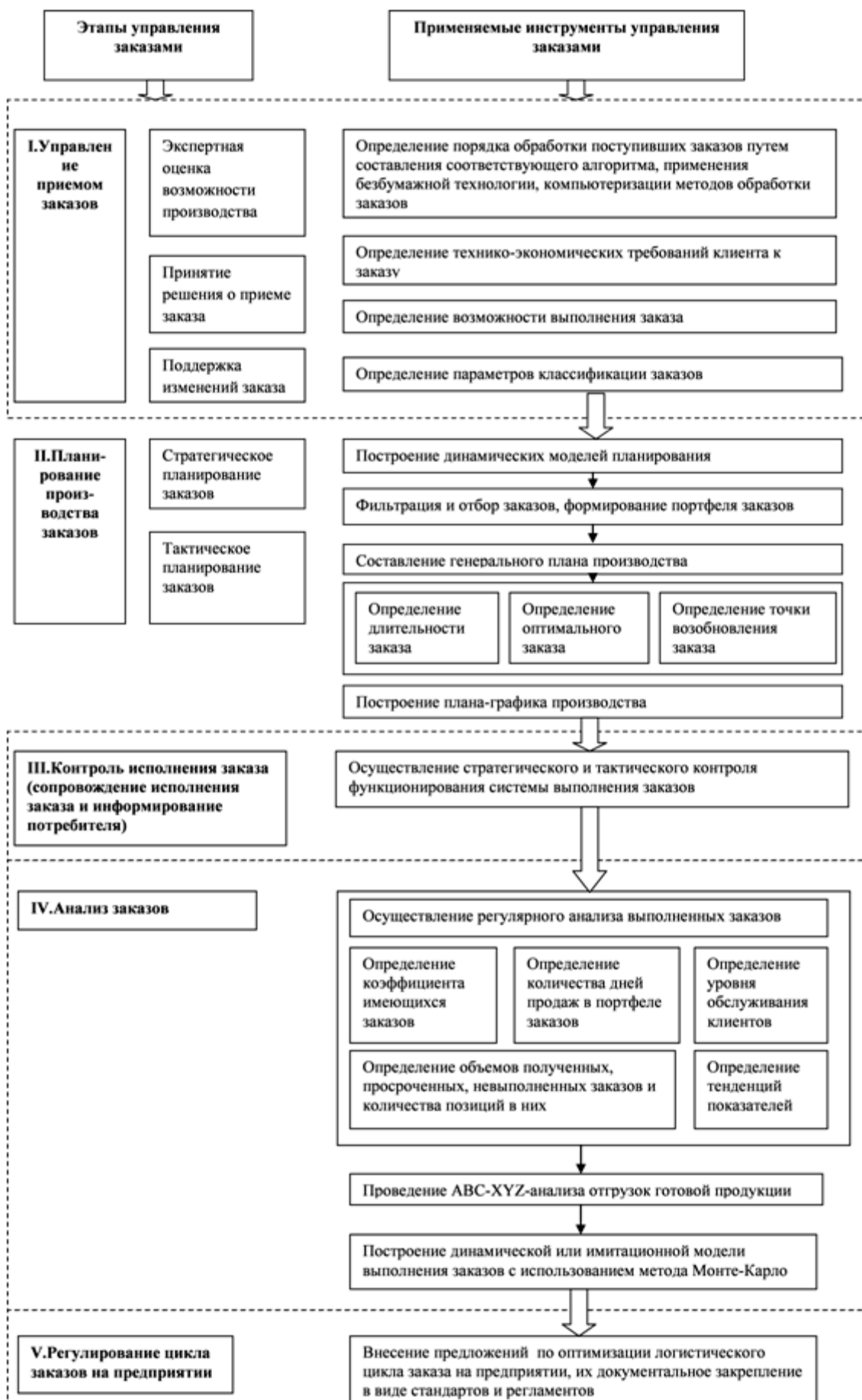
Разработанная методика, представленная на рисунке, направлена на эффективное выполнение указанных задач.

Первый этап управления заказами заключается в управлении приемом заказов. Поскольку большинство промышленных предприятий имеют

«тянущую» логистическую структуру производства, управление приемом заказов основано на фактически поступивших и принятых заказах. Данный этап начинается с экспертной оценки возможности производства. Она заключается в определении порядка приема заказов, а также в проверке наличия в номенклатуре предприятия заказываемых товарных позиций. Со стороны управления заказами необходимо определение порядка принятия заявок, выраженного в документально закреплённом алгоритме действий специалистов по продажам, а также внедрение безбумажной технологии принятия заказов путем функционирования различных каналов связи. На практике прием заявок происходит, как правило, по электронной почте или по телефону.

Далее осуществляется уточнение у клиента атрибутов заказа и определение технико-экономических требований клиента к заказу. После получения необходимой информации менеджер отдела продаж оценивает возможность выполнения заказа с учетом поступивших требований. При наличии данной возможности принимается решение о приеме заказа, и он формируется в АСУ, действующей на предприятии. На данном этапе возможно изменение параметров заказа, которое может поступить от клиента.

Инструментом управления, завершающим этап управления приемом заказа, является определение параметров классификации заказа. Данный инструмент позволяет дифференцировать поступившие заказы по признаку приоритетности и обеспечить их производство и доставку «точно в срок».



Методика управления логистическим циклом заказов на промышленном предприятии

По убыванию приоритетности заказы выглядят следующим образом:

- крупный стратегически важный заказ (например, госзаказ или заказ потребляющей отрасли);
- приоритетный заказ (заказ на сумму, как правило, более 35000 долл. США);
- текущий заказ (заказ на сумму менее 35000 долл. США).

Кроме того, признаками классификации заказа для промышленного предприятия могут быть следующие:

1. По наличию предыдущего опыта:
 - есть технологическая документация;
 - нет технологической документации.
2. По объему (размеру) заказа (в пределах утвержденных значений).
3. По срокам изготовления (в ближайшие 3 месяца или позже, отгружаемые единовременно или в течение определенного периода).
4. По сложности подготовки производства:
 - есть свободные мощности под исполнение заказа;
 - свободные мощности отсутствуют (либо необходима смена матриц, установка дополнительного оборудования либо нет).
5. По типу производства, например, в алюминиевой промышленности:
 - прессованные изделия;
 - литые изделия.

В зависимости от глубины проработки с заказчиком, заказы делятся на виды:

- обращение (когда отсутствует технологическая документация и идентификация продукции);
- заявка (когда определена технология и продукция присвоен идентификационный номер);
- заказ (когда согласовываются финансово-экономические параметры заказа и окончательно согласовываются сроки исполнения заказа).

Применение данного инструмента важно для перехода ко второму этапу управления заказами – планированию производства заказов.

Планирование заказов осуществляется на двух уровнях: стратегическом и тактическом. На стратегическом уровне планирование осуществляется, как правило, директором по производству, на тактическом – отделом планирования предприятия.

Инструментом управления заказами на стратегическом уровне является построение динамических моделей планирования. Данный инструмент направлен, прежде всего, на формирование портфеля заказов путем их фильтрации и отбора.

Директор по производству или иной топ-менеджер имеет возможность путем построения динамической модели и ее «запуска» проследить изменения введенных параметров, в том числе путем изменения портфеля заказов. Таким образом, при построении модели возникает возможность создать наиболее оптимальный портфель заказов, как учитывающий потребности произ-

водства и предприятия в целом, так и обеспечивающий высокий уровень обслуживания клиентов.

В основе построения динамической модели лежит логистический цикл заказов промышленного предприятия. В модели необходимо устанавливать максимальную продолжительность данного цикла, а также продолжительность каждого из этапов. При этом для различных заказов она может быть разной в зависимости от размера заказа, сложности его выполнения и других факторов. Также для построения динамической модели необходимо определить из предыдущего опыта (цикла) основные параметры выполнения заказов:

- объем полученных заказов;
- объем просроченных заказов (заказы с просроченным периодом поставки) и невыполненных заказов;
- количество позиций в просроченных и невыполненных заказах;
- динамика состояния просроченных невыполненных заказов;
- портфель заказов;
- оптимальный заказ;
- время выполнения заказов (длительность цикла заказа);
- время (точка) повторного заказа;
- уровень обслуживания.

Данные параметры представляют собой показатели, имеющие тесную взаимосвязь. Большинство показателей зависит напрямую от объема полученных заказов. Только точка возобновления заказов зависит от длительности цикла заказа, а оптимальный размер заказа – от размера заказываемой партии.

Из показателей выбираются постоянные и переменные величины, и путем изменения переменных величин при функционировании динамической модели во времени можно просмотреть вариант функционирования цикла заказа на предприятии, в том числе спрогнозировать портфель заказов.

Стратегический уровень планирования заказов завершается составлением Генерального календарного плана производства, определяющего запланированные объемы производства и портфель заказов на предстоящий период (год, квартал) (далее – ГКПП).

Затем ГКПП передается Отделу планирования предприятия с целью построения плана-графика производства на месяц. Для этого Отделу планирования необходимо определить «срок жизни» каждого заказа и общую длительность цикла заказа. Кроме того, на данном этапе необходимо установить оптимальный заказ и точку возобновления заказа. Это необходимо для определения количества запасов готовой продукции на складе, а также определения объема регулярных поставок, при котором обеспечивается необходимое

предприятию количество запасов и минимизируются совокупные затраты по их закупке и хранению на складе.

Планирование производства заказов заканчивается построением ежемесячного плана-графика производства, учитывающего определенные ранее показатели, и, прежде всего, портфель заказов.

Далее осуществляется фаза исполнения заказа. Одновременно при управлении заказами на предприятии начинается реализация третьего этапа – осуществление контроля исполнения заказа. На данном этапе применяется стратегический и тактический контроль основных стадий производственного цикла, движения готовой продукции внутри предприятия и ее доставки покупателю, по результатам которого происходит информирование потребителя. В большей степени при реализации данного этапа управления заказами осуществляется тактический контроль, субъектом которого является менеджер отдела продаж; по результатам выполнения календарного плана производства осуществляется стратегический контроль.

На четвертом этапе управления заказами осуществляется регулярный анализ выполненных заказов. Для применения инструментов управления на данном этапе специалисты отдела продаж в функциональном цикле выполнения заказа должны внести в базу данных предприятия информацию о выполненном заказе.

Анализ заказов проводится по ряду следующих показателей:

- коэффициент имеющихся заказов;
- количество дней продаж в портфеле заказов;
- объем полученных, просроченных, невыполненных заказов и количество позиций в них;
- уровень обслуживания клиентов.

Последний показатель является ключевым для повышения конкурентоспособности предприятия. Не смотря на факторы приоритетности и сложности выполнения заказов, обслуживанию подлежат как крупнооптовые, так и мелкооптовые заказчики.

При этом необходимо определить не только показатели, но и тенденции их развития для даль-

нейшего принятия управленческих решений. Например, постоянное увеличение коэффициента имеющихся заказов отражает проблемы в реализации цикла заказов, ограниченности производственных мощностей и ведет к накоплению невыполненных заказов. Напротив, снижение коэффициента имеющихся заказов может повлечь сокращение прибыли предприятия в будущих периодах. Как правило, именно тенденции влияют на принятие управленческих решений в отношении управления заказами.

На данном этапе управления заказами целесообразно использовать ABC-XYZ-анализ отгрузок готовой продукции для оценки необходимости создания страховых запасов по номенклатурным позициям, что также влияет на сокращение времени логистического цикла заказов предприятия.

По итогам анализа заказов предприятие обладает необходимыми показателями выполнения заказов, что позволяет спрогнозировать будущую динамику выполнения заказов путем построения динамической модели, либо имитационной, если позволяют данные.

На базе данного прогнозирования на заключительном этапе управления заказами осуществляется регулирование цикла заказов на предприятии путем внесения и документального закрепления соответствующих управленческих решений по оптимизации цикла заказа. Эти решения должны быть одобрены высшим руководством, документально оформлены и доведены до сведения исполнителей.

Таким образом, ключевым фактором успеха управления заказами на промышленных предприятиях должно быть нахождение эффективных путей удовлетворения множества различных типов потребителей с их специфическими ожиданиями и требованиями к качеству продукции. Сформированная методика позволит добиться устойчивого развития промышленного предприятия путем эффективного управления заказами его клиентов.

© Ронжина Ю. С., 2013

УДК 658.7

Н. А. Садовская

Научный руководитель – *Д. А. Прокопович*

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ ДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ

Рассмотрена практика ведущих добывающих компаний по применению логистических стратегий функционирования компании. Выявлено, что организация бизнеса на этой основе дает возможность решить ряд важнейших задач: от сокращения непроизводственных расходов и оптимизации использования ресурсов до достижения стратегического соответствия требованиям потребителей определенного сегмента рынка.

Опыт показывает, что в настоящее время на российском рынке логистика компаний не имеет четкой стратегии развития и ограничена лишь исполнением текущих задач, причем зачастую представлена лишь логистикой центрального филиала, оставляя удаленные подразделения без внимания.

По оценке специалистов, около 3 % российских компаний имеют в настоящее время четко проработанную логистическую стратегию. Именно этим и объясняется то, что в США и Западной Европе доля логистических издержек в цене товара составляет всего 11–12 %, в то время как в России до 24 %. Разница в этих показателях – это и есть та цена, которую мы платим за отсутствие фокуса на развитии логистики.

Конкретные варианты реализации стратегических сценариев определяются руководством предприятия, исходя из комплексного анализа текущей ситуации и возможных альтернатив. Разветвленная холдинговая структура, сложная цепь поставок, а также необходимость соответствовать мировым стандартам все чаще становятся мотивом для информационно-технологической модернизации предприятий добывающей отрасли.

Таким образом, экономическая конъюнктура оказывает существенное воздействие на отношения промышленного предприятия со своими поставщиками, а также на их количество.

Рассмотрим успешные примеры применения логистических стратегий.

К таким компаниям можно отнести компанию «Норильский никель». Для горно-металлургической компании, работающей в условиях Крайнего Севера, процесс логистики имеет жизненно важное значение [1].

Блок товарно-транспортной логистики создан весной 2009 г., в очень ответственный для компании момент, в период кризиса на финансовых рынках, на фоне спада промышленного производства и потребления в мире. Это свидетельствует об особом внимании руководства к транспортному комплексу компании, перевозящему более 2 млн т. грузов в год. Очевидно, что в век высоких технологий и скоростей по мере развития соответствующих интеграционных процессов, отдаления центров производства от потребления вопросы транспортного обеспечения приобретают жизненно важное значение. ГК «Норильский никель» в этом смысле не исключение. Для промышленного предприятия с такой широкой географией производства, снабжения и сбыта, глубокой интеграцией в мировую экономику управление процессами товарно-транспортной логистики имеет стратегическое значение, а в эффективной и слаженной работе всех элементов логистической системы скрыт серьезный резерв по оптимизации соответствующих ресурсов, в том числе и материальных.

У компании есть не только сложившиеся грузопотоки товарной продукции на экспорт и внут-

ренний рынок, потоки материально-технических ресурсов и оборудования, но и собственный транспорт, и предприятия транспортной инфраструктуры. В структуру транспортного комплекса компании входят Заполярный транспортный филиал (порт Дудинка), Норильская железная дорога, Архангельский морской торговый порт, Енисейское речное пароходство, Красноярский речной порт, авиакомпания Таймыр, аэропорт Алыкель и другие предприятия. На базе Мурманского транспортного филиала создан собственный современный флот высшего ледового класса. У компании пять уникальных дизель-электроходов, спроектированных и построенных по последнему слову техники, способных решать самые сложные задачи транспортировки грузов в условиях Крайнего Севера. Всего в компании насчитывается более 480 единиц флота. Только в Енисейском речном пароходстве их более 400: это буксиры, сухогрузы, танкеры, баржи, плавучие краны и т. д.

В составе портового флота Дудинки находится более 20 единиц, в Архангельске – 18: это ледоколы, ледокольные катера, буксиры-кантовщики, танкеры, морской самоходный плавкран грузоподъемностью до 140 т и 300 т на палубе и другая техника. На предприятиях транспортного комплекса работает свыше 8 тыс. человек. Поэтому применительно к компании Норильский никель, в плане основного направления работы, справедливо говорить об автоматизации процессов планирования, контроля и учета перевозок всех грузов и движения всех транспортных единиц [2].

Сам факт интеграции Норильского никеля в мировую экономику ставит перед нами задачу эффективного управления международными перевозками экспортно-импортных грузов зарубежных активов компании, которые находятся в Африке, США, Финляндии и Австралии. Планы развития комплекса в настоящий момент, в первую очередь, связаны с необходимостью автоматизировать процессы, о которых говорилось ранее. Другими словами, необходимо создать и, что самое главное, в полном объеме интегрировать в компании систему единого управления логистикой товарных и транспортных потоков от производства до потребителей (point to point), при этом максимально используя уже имеющиеся активы и ресурсы.

Другой пример «Газпром нефть» последовательно развивает долгосрочные взаимовыгодные отношения с поставщиками продукции и услуг. Являясь для них крупным клиентом, Компания косвенно способствует устойчивому развитию предприятий различных отраслей, повышению занятости.

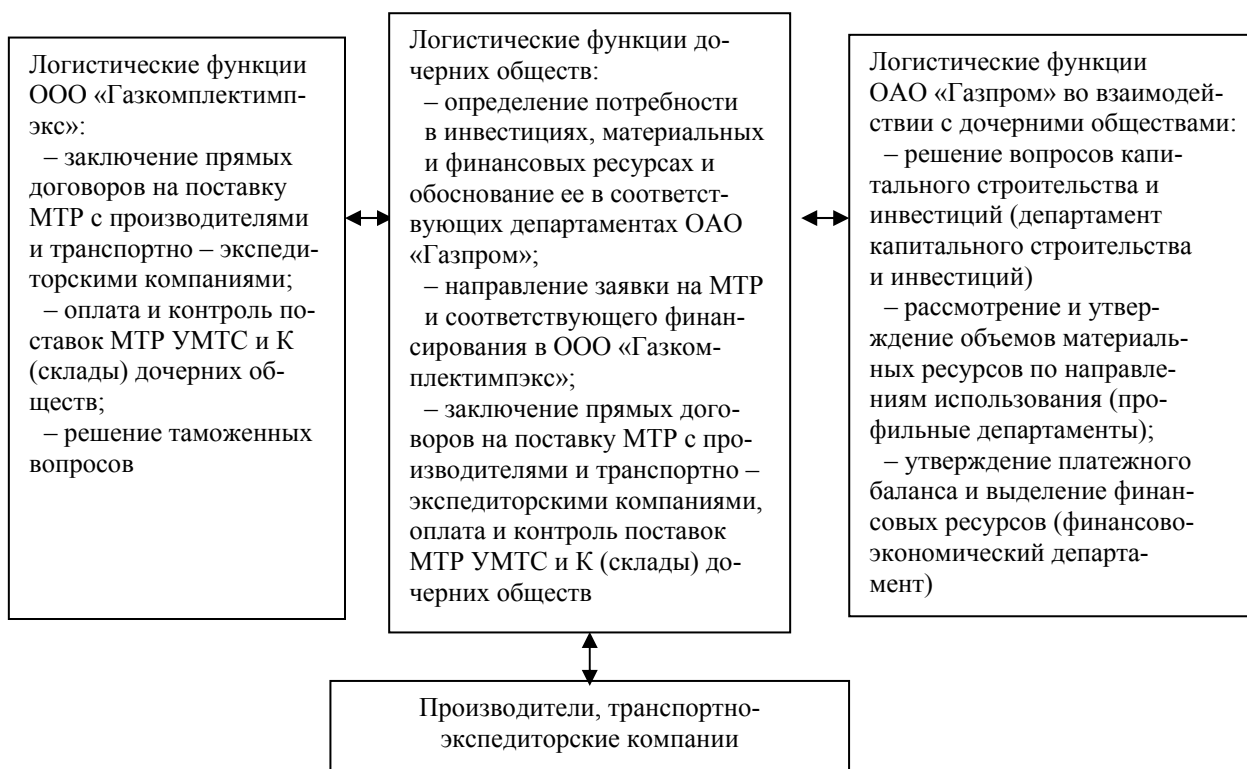
Основными звеньями действующей логистической системы являются:

– администрация ОАО «Газпром» (профильные департаменты, Департамент инвестиций и строительства, Финансово-экономический департамент);

- дочерние общества ОАО «Газпром»;
- ООО «Газкомплекстимпэкс»;
- поставщики материально-технических ресурсов;
- транспортно-экспедиционные компании;

– другие участники логистической сети (таможенные органы, страховые компании и т. д.).

Характеристика логистической системы ОАО «Газпром» представлена на рисунке.



Структурно-функциональная характеристика логистической системы ОАО «Газпром»

Значительная доля ресурсов (57,9 %) приходится на четыре позиции (трубы стальные, топливо и масла, запасные части к ГПА и химические и специальные материалы).

Разрабатываемая в рамках ОАО «Газпром» информационная логистическая система включает:

- автоматизированную систему информационного фонда Системы норм и нормативов в составе Единой информационной системы по техническому регулированию;
- информационно-управляющую систему материально-техническими ресурсами (ИУС МТР) ОАО «Газпром» в рамках Отраслевой интегрированной информационно-управляющей системы (ОИИУС) ОАО «Газпром»;
- отраслевую базу данных документарной и фактографической нормативно справочной информации (НСИ) ОАО «Газпром», Справочника-классификатора материалов, услуг, контрагентов в рамках ОИИУС ОАО «Газпром»;
- автоматизированную систему электронных торгов (АСЭТ) в рамках ОИИУС ОАО «Газпром».

Следует указать на подход к развитию логистической системы, который заключается в организации индивидуализированного партнерства с

потребителем и представляет собой сложную систему действий.

Эта система предполагает:

- долгосрочные модели взаимодействия;
- совместное инвестирование;
- координацию производства;
- дистрибьюцию и обслуживание;
- создание индивидуализированной базы данных;
- сегментацию потребителей (лояльные пользователи; потребители продукции конкурентов; потребители, не сделавшие окончательного выбора);
- управление контактами;
- разработку цели и стратегии коммуникаций;
- формирование сети бренда;
- реализацию операционных целей маркетинга (сохранение или наращивание объемов продаж для лояльных потребителей, пробные покупки, масштабные покупки, формирование лояльности для потребителей продукции конкурентов, периодические покупки и их увеличение – для не определившихся потребителей);
- манипулирование инструментами маркетинга (продукт, цена, дистрибьюция, коммуникации); проведение тактических действий (прямой

маркетинг, реклама, стимулирование продаж, паблик релейшнз, организация специальных мероприятий).

Примером применения индивидуализированного взаимодействия с поставщиками служит деятельность «Газпрома» по поддержке отечественных товаропроизводителей и разработчиков.

Необходимо отметить, что деятельность компаний, рассмотренных выше начала складываться в условиях централизованного государственного управления народным хозяйством, когда были не гарантированы срывы в снабжении, и каждое предприятие создавало собственные крупные службы поставок.

В настоящее время решение накопившихся проблем в сфере снабжения добывающих компаний невозможно без использования новых методов и инструментов, позволяющих быстро анализировать сложившиеся ситуации, производить расчеты возможных вариантов, сопоставлять их по эффективности. Для этого требуется широко внедрять в практику новые информационные тех-

нологии, причем рассматривать их в контексте общей системы логистики компании, основным ядром которой являются бизнес-процессы и обеспечивающая их реализацию организационно-функциональная структура. Эта работа требует высокого профессионализма.

С помощью моделирования бизнес-процессов и последующего контроля их параметров в информационной системе компания может точнее описать свои действия и оперативно реагировать на изменения внешней и внутренней окружающей среды.

Библиографические ссылки

1. Бузов С. Жить просто и работать на созидание // Металлоснабжение и сбыт. 2009. № 9.
2. Официальный сайт компании Норильский никель [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nornik.ru/> (дата обращения: 25.03.2013).

© Садовская Н. А., 2013

УДК 658.7; 332.1

А. В. Самарцева

Научный руководитель – *Е. В. Белякова*

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Рассматривается логистическая инфраструктура региона, выделяются её основные составляющие, раскрывается их влияние на конкурентоспособность территории, анализируется опыт формирования логистической инфраструктуры отдельных регионов.

В настоящее время конкурентоспособность регионов во многом зависит от факторов как объективного, так и субъективного характера: общих условий хозяйствования (развитости отраслей материального производства, экологической безопасности, степени изношенности основных фондов и др.); факторов спроса на продукцию базовых отраслей региона; социальных, социокультурных, организационно-правовых, политических, условий производства (обеспеченности региона сырьевыми ресурсами, квалифицированным персоналом, развитой рыночной инфраструктурой и др.).

Кроме того, на конкурентоспособность региона оказывает влияние специфика отдельных отраслей, комплексов, расположенных на его территории. В этой связи особую актуальность приобретает логистическая инфраструктура, которая позволяет снизить издержки на перевозку, хранение, ускорить процесс формирования цепей поставок и др.

В ряде работ [1; 2; 3] был проведен анализ определений логистической инфраструктуры, которая имеет достаточно широкую трактовку, в част-

ности, включает элементы рыночной инфраструктуры, социокультурные объекты и др.

Опираясь на определение логистической инфраструктуры, данное Т. А. Прокофьевой и Л. И. Лопаткиным [9], целесообразно ограничить круг рассматриваемых объектов теми, которые непосредственно связаны с логистическим процессом доставки и обработки груза, а также обеспечивают работу предприятий – производителей и перевозчиков. Таким образом, к объектам логистической инфраструктуры региона можно отнести:

- таможенные терминалы;
- склады, погрузочно-разгрузочные терминалы и логистические центры;
- телекоммуникации;
- инженерные коммуникации;
- пути (автодороги, железные дороги, порты и аэропорты).

Данный список не может считаться окончательным, поскольку в зависимости от целей анализа логистической инфраструктуры, интересов стейкхолдеров само её понятие и объекты будут меняться.

Однако выделение данных элементов необходимо для проведения анализа влияния рационального размещения объектов логистической инфраструктуры на территории региона на уровень его конкурентоспособности.

Так, например, размещение таможенных терминалов в регионе приводит к увеличению грузов и товаропотоков, расширению связей между территориями [7].

Если обратиться к вопросу о влиянии на конкурентоспособность экономики региона наличия развитой транспортной составляющей логистической инфраструктуры, то можно привести классический пример прокладки Транссибирской магистрали, которая стала основой развития регионов за Уралом.

В табл. 1 приведены показатели по некоторым объектам транспортной составляющей логистической инфраструктуры в СФО в 2011 г.

Наибольшую территорию с наименьшей плотностью автодорог имеет Красноярский край, при этом за 2008–2012 гг. отмечается рост таких показателей как оборот розничной торговли и прирост грузооборота, которые составили 147,8 млн руб. и 8,4 млрд т-км соответственно. Таким образом, развитие в Красноярском крае логистической инфраструктуры представляется достаточно перспективным.

Увеличивающийся товаро- и грузопоток требует строительства новых, современных складов, распределительных центров и т. п. В Красноярском крае единственный город-миллионник – Красноярск, однако среди 15 городов-миллионников России, только он не имеет логистического парка. Надо отметить, что идеи по созданию логистического комплекса в крае возникали у крупных игроков в 2007–2008 гг. Тогда о предполагаемой застройке заявляли группа компаний «Авалон» совместно с британским инвестиционным фондом Raven Russia и «Евразия Логистик» [4].

Кризис помешал реализации данного проекта. В настоящее время ситуация изменилась, появи-

лась тенденция роста оборота розничной торговли, индекса промышленного производства, отгрузки промышленной продукции и пр., что свидетельствует об увеличении потребности в логоспарках.

Отметим, что в стратегии социально-экономического развития края на период до 2020 года [10] поставлены цели, успешному достижению которых может способствовать создание логоспарка. Кроме того, были приняты законодательные акты, регулирующие логистическую деятельность в части формирования логистических центров. Интерес к развитию логистической инфраструктуры в регионе проявляют и общественные организации края, в частности, при Центрально-Сибирской торгово-промышленной палате был сформирован комитет по логистике.

Для подготовки проекта по построению логистического парка в Красноярском крае, важно изучить опыт их создания в других регионах (табл. 2) [5; 6; 8]. Остановимся на особенностях следующих проектов: «Шушары», «Колпино», «Толмачево», поскольку, все они формировались в одно время, учредителями проекта являлись компании, рассматривающие возможность создания логоспарка в Красноярске, Raven Russia и «Евразия Логистик».

Анализ проектов по строительству логистических парков в разных регионах страны дал возможность выделить следующие общие черты:

- логоспарк занимает обширную территорию с обязательным функциональным зонированием;
- необходимое условие для реализации проекта – поддержка властей региона;
- привлечение крупных девелоперов;
- готовность кредитных организаций поддерживать инвесторов;
- первые инвестпроекты логоспарков (производственные комплексы, которые обеспечивают постройку других объектов логоспарка);
- постройка осуществляется в крупных транспортных узлах, либо рядом с ними.

Таблица 1

Состояние объектов логистической инфраструктуры по крупным регионам СФО на конец 2011 г.

Субъект РФ СФО/ признак сравнения	Размер территории, тыс. км ²	Эксплуатационная длина железнодорожных путей, км	Протяженность трассы с твердым покрытием, км/плотность автодорог (км на 1000 км ²)	Количество крупных аэропортов	Протяженность судоходных внутренних водных путей, км
Красноярский край	2 339,7	2 068	18 790/5,8	3	6 042
Иркутская область	767,9	2 479	19 393/16	2	7 446
Кемеровская область	95,5	1 728	9 208/59	2	517
Новосибирская область	178,2	1 530	12 609/53	2	647
Омская область	141,1	775	11 398/55	1	1 473
Томская область	316,9	346	6 637/11	1	5 195

Краткая характеристика логистических проектов

Название проекта/характеристика	Шушары	Колпино	Толмачево
Место реализации	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Новосибирск
Год создания	2008	2007	2007
Инвестор проекта	Raven Russia /Russia Property Advisors Ltd (Великобритания)	Евразия Логистик (РФ)	Olson Project Management/ Евразия Логистик (РФ)
Сумма инвестиций в строительство	216 млн долл.	452 млн долл.	316 млн долл.
Основные резиденты	Johnson Controls (15 200 м ²), Dixy (32 800 м ²), RosLogistics (27 700 м ²), Самсон Оптима (6 200 м ²), NYK Logistics Rus (2 600 м ²)	STS Logistics (13 000 м ²), «Лоджистик Инжиниринг Консалт» (23 000 м ²), Smart Logistic Group (23 000 м ²)	FM Logistic (10 000 м ²), «Авалон Лоджистикс» (32 000 м ²), Oriflame (5 000 м ²)
Функциональные зоны	1. Предприятия, занимающиеся грузоперевозкам. 2. Toyota. 3. Инфраструктура ОЖД, терминальные комплексы. 4 и 5. Оптовые склады, терминалы. 6. Мусороперерабатывающие предприятия, инженерные сооружения	Машиностроительная зона, зона производства IT-продукции, складская зона	Промзона и жилая зона для работающих в логистическом парке

Работая над проектом создания логистического парка, необходимо учитывать возможные трудности, к примеру [5; 6; 8]:

- часто меняющееся градостроительное, экономическое и налоговое законодательства РФ и городов;

- частая смена приоритетов в системе управления городской собственностью;

- долгосрочный регламент подготовки разрешительной документации на проектирование и строительство (дорогостоящий процесс получения технических условий);

- активно поддерживаются коммерческие предложения крупных компаний, в том числе зарубежных, при этом остальные предприниматели, нацелившиеся на размещение мощностей на территории, вынуждены ждать;

- отставание развития инженерной инфраструктуры и др.

В ходе организации логистических парков необходимо проработать механизм, учитывающий выделенные проблемы. Одним из ключевых, на наш взгляд, должен стать вопрос о резидентах, в частности, об участии малого и среднего бизнеса региона.

Важность последней составляющей логистической инфраструктуры для увеличения конкурентоспособности региона: инженерных и телекоммуникаций, можно проследить, основываясь на том факте, что они занимают до 30 % от общих затрат при возведении инфраструктурных объектов, что существенно влияет при принятии решения о строительстве.

Однако необходимо отметить, что конкурентоспособность территории в меньшей степени зависит от наличия или отсутствия объектов логистической инфраструктуры. Основное же значение для региона имеет управление, анализ и мониторинг функционирования выделенных объектов, которое должно быть основано на методике построения региональной логистической инфраструктуры (РЛИ) [1; 2; 3]. Она включает подготовительный, аналитический и этап построения.

Одним из результатов аналитического этапа будет анализ территориальной организации и оценка эффективности размещения всех объектов региональной логистической инфраструктуры, в том числе, оценка состояния объектов и оценка организационной эффективности размещения объектов. Это позволит региональным и местным органам управления научно обоснованно организовать размещение объектов, что обеспечит наиболее полное удовлетворение потребностей жителей и организаций бизнеса определенной территории в товарах и услугах.

Степень реализации мероприятий размещения объектов РЛИ, а также дальнейшее развитие ее территориальной организации отслеживается на этапе мониторинга нового цикла развития РЛИ.

Цель мониторинга сводится к обеспечению качественной, т. е. полной, достоверной и своевременной информацией органов управления о процессах, связанных с внедрением предлагаемых мероприятий.

К задачам мониторинга можно отнести: организацию наблюдения и получение достоверной и объективной информации о протекании производственных, социальных и других процессов связанных с формированием РЛИ; оценку и системный анализ получаемой информации, выявление причин, влияющих на характер протекания данных процессов; обеспечение всех заинтересованных сторон информацией, полученной в ходе мониторинга; разработка прогнозов развития территории и подготовка рекомендаций для органов управления по преодолению негативных и поддержанию позитивных тенденций.

Основной проблемой проведения мониторинга может служить несовершенство государственной системы статистики в части логистической инфраструктуры. Качество мониторинга, оцениваемое по степени достижения поставленной цели, зависит от входной информации (ее репрезентативности, своевременности) и методов обработки (адекватности, адаптивности и быстродействия). Мониторинг предполагает обратную связь с последующей корректировкой.

На основе проведенных исследований принимаются решения о корректировке программных мероприятий, обеспечивающих реализацию проекта по построению РЛИ.

Таким образом, могут быть решены задачи управления, анализа, мониторинга и контроля функционирования объектов логистической инфраструктуры, которые во многом определяют ее влияние на конкурентоспособность региона.

Дальнейшие исследования данной темы могут касаться разработки проекта по развитию объектов логистической инфраструктуры в рамках отдельной территории.

Библиографические ссылки

1. Белякова Е. В., Самарцева А. В. Инструменты формирования региональной логистической инфраструктуры // Вестник СибГАУ. 2012. Вып. 6 (46). С. 23–29.

2. Белякова Е. В., Самарцева А. В. Роль стейкхолдеров в формировании региональной логисти-

ческой инфраструктуры // Вестник СибГАУ. 2013. Вып. 7 (47).

3. Белякова Е. В., Самарцева А. В. Логистические парки как составляющая логистической инфраструктуры // Логистика, инновации, менеджмент в современной бизнес-среде : сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф. (17.04.2013). Саратов : Изд-во «КУБиК», 2013. С. 27–32.

4. Деловой квартал: «Авалон» построит в Красноярске логистический парк [Электронный ресурс]. URL: <http://krasnoyarsk.dkvartal.ru/news/avalon-postroit-v-krasnoyarske-logisticheskij-park-236601888#ixzz2O3hkWXtM> (дата обращения: 03.06.2013).

5. Завод Foxconn построят в логопарке «Колпино» под Петербургом [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cityspb.ru/goto/3600> (дата обращения: 06.06.2013).

6. Логопарк «Толмачево» (Новосибирск) обойдется в 14 млрд рублей [Электронный ресурс]. URL: <http://sib.adme.ru/olsonprojectmanagement/logopark-tolmachevo-novosibirsk-obojdetsya-v-14-mlrd-rublej-4814/> (дата обращения: 06.06.2013).

7. Открылся новый ТЛТ «Терминал М9» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tks.ru/news/nearby/2011/08/05/0012> (дата обращения: 12.06.2013).

8. Правительство Новосибирской области до 2015 года в развитие Промышленно-логистического парка бюджет Новосибирской области вложит порядка 5 млрд рублей [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nso.ru/Lists/News/DispForm.aspx?ID=798> (дата обращения: 06.06.2013).

9. Прокофьева Т. А., Лопаткин О. М. Логистика транспортно-распределительных систем: региональный аспект. М. : РКонсульт, 2009.

10. Стратегия социально-экономического развития Красноярского края до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: <http://gnkk.ru/articles/proekt-strategii-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-krasnoyarskogo-kрая-do-2020-goda.html> (дата обращения: 06.06.2013).

© Самарцева А. В., 2013

М. С. Филиппова, Е. С. Якоуц
Научный руководитель – С. А. Демченко
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ЛОГИСТИКЕ

Раскрываются понятия логистики и логистической системы, рассматриваются особенности логистической деятельности в условиях интеграционных и инновационных процессов, методы анализа и прогнозирования в логистике.

Логистика – одно из новейших направлений экономической науки, активно развивающееся в последние несколько лет, направленное на оптимизацию издержек и рационализацию процесса производства, сбыта и сервиса хозяйствующих субъектов. Логистика – это и наука, и сфера практической деятельности. Как наука, она изучает материальные, сервисные, информационные, финансовые, трудовые и другие потоки предприятий в целях выработки практических рекомендаций по совершенствованию управления этими потоками. Как сфера практической деятельности, логистика обеспечивает организацию и непрерывное движение материальных потоков по всем стадиям производственного процесса. Основными функциями логистики являются формирование процесса товародвижения как единой целостной системы; обеспечение взаимодействия и согласования действий участников товародвижения.

Логистическая система представляет собой сложную, организационно завершенную (структурированную) экономическую систему, состоящую из элементов – подсистем, взаимосвязанных в едином процессе управления материальными и сопутствующими потоками.

С вступлением России в ВТО, а также развитием международных стандартов товародвижения увеличивается потребность в качественных логистических системах. Современные концепции требуют комплексного инновационного подхода к решению логистических проблем, так как в настоящее время инновации становятся наиболее важным элементом экономического развития любого предприятия и страны в целом, характеризуются принципиальной новизной, а также способностью приносить экономический, социальный и другие виды эффекта. Присоединение России к Всемирной торговой организации (ВТО) является эффективным инструментом ее дальнейшей интеграции в мировое экономическое пространство. Следовательно, инновационные подходы к логистике необходимо рассматривать через призму таких понятий, как глобализация, интеграция, интернационализация.

Инновационная логистика направлена на повышение уровня управления логистическими процессами и системами за счет применения различного рода инноваций, нацеленных на улучшение

качества обслуживания потребителей, рост эффективности потоковых процессов и снижение совокупных издержек на их реализацию. К числу основных задач инновационной логистики можно отнести разработку новых идей в области управления материальными потоками на основе использования последних научно-технических достижений и применение их на практике [2].

Инновационные подходы к логистике основываются на системности и комплексности экономических процессов, учитывают принципы оптимизации материальных потоков с учетом особенностей ресурсного обеспечения и производства инновационной продукции и услуг. При формировании механизмов логистического управления учитываются такие требования, как систематизация управленческих решений в пределах логистической системы; гибкость; адаптивность; ресурсная обеспеченность; четкость представления о текущем состоянии, как в управляемой подсистеме, так и во внешней среде.

Широкое применение в логистике имеют различные методы моделирования, т. е. исследования логистических систем и процессов путем построения и изучения их моделей для решения общих или локальных задач в сфере производства и обращения. С целью эффективного решения логистических проблем на предприятии используются следующие методы анализа и прогнозирования: методы системного анализа; методы прогнозирования; методы экономико-математического моделирования; методы исследования операций; кибернетические методы.

Методы системного анализа учитывают многообразие различных факторов – технических, технологических, экономических, правовых, организационных и т. п. при исследовании и управлении логистическими системами. Методы прогнозирования учитывают тенденции развития логистических систем в динамике, опираясь на научно-обоснованные подходы к принятию решений: метод экспертных оценок, метод анализа и прогнозирования рядов данных, метод причинно-следственной связи. Методы экономико-математического моделирования широко применяются в распределительной логистике в связи со сложностью осуществления сбытовой деятельности и необходимостью ее логического моделирования.

Методы исследования операций в логистике применяются при распределении ограниченных ресурсов предприятия, для оптимизации величины запасов, при сетевом планировании сложных логистических систем, для оптимизации схем доставки продукции и др. С точки зрения кибернетического подхода, управление логистикой рассматривается как совокупность процессов обмена, обработки и преобразования информации. Применение кибернетического подхода к логистике требует описания основных свойств логистической системы при помощи математических моделей [1].

Очень часто в управлении логистикой приходится принимать решения в условиях неопределенности. Поэтому методы прогнозирования являются наиболее приемлемым в условиях существования данной проблемы и позволяют прогнозировать тенденции развития логистики в динамике. Кроме них при планировании НИР и ОКР применяют методы моделирования и сетевого планирования.

Таким образом, использование методов анализа и прогнозирования позволяет успешно прогно-

зировать интенсивность и величину материальных потоков; способствует построению гибких интегрированных систем управления и контроля движения товарно-материальных ценностей, а также разработке адаптивных систем логистического обслуживания; позволяет оптимизировать величину запасов сырья и готовой продукции на складе и решить широкий круг других задач [1]. Применение инновационных подходов к логистике способствует эффективной организации бизнеса и достижению желаемых результатов с максимальной выгодой для предприятия.

Библиографические ссылки

1. Сидельников Ю. В. Системный анализ технологии экспертного прогнозирования. М. : Изд-во МАИ, 2007.
2. Сидельников Ю. В., Салтыков С. А. Процедура установления соответствия между задачей и методом // Экономические стратегии. № 7. 2008. С. 102–109.

© Филиппова М. С., Якоцуц Е. С., 2013

НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассматриваются причины необходимости управления оборотным капиталом промышленных предприятий, а также критерии формирования стратегии управления оборотным капиталом.

В условиях формирования рыночной экономики положение хозяйствующих субъектов принципиально меняется по сравнению с тем, которое они занимали ранее в командно-административной системе. Трансформационные процессы, происходящие в российской экономике, и появление разнообразных форм собственности определили многообразие хозяйственного поведения экономических субъектов. Конечный результат их деятельности всегда сводится к получению прибыли и повышению рентабельности, что во многом зависит от объема и структуры капитала, авансированного в финансово-хозяйственную деятельность предприятий [1].

Необходимость формирования политики управления оборотным капиталом обусловлена рядом причин:

- управление мобильными средствами предприятия, с одной стороны, требует значительного количества времени, а с другой – основная часть управленческих решений реализуется в течение непродолжительного периода времени;

- при анализе этих вопросов наиболее ярко проявляется фундаментальное противоречие, дилемма: рентабельность или вероятность неплатежеспособности;

- от направлений размещения средств и от того, за счет каких источников сформированы мобильные активы, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят как результаты хозяйственной деятельности, так и финансовое соотношение с точки зрения краткосрочной перспективы;

- эффективность деятельности предприятия во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. Оптимальная обеспеченность оборотными средствами ведет к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, к ритмичности и слаженности работы предприятия [2].

Особую актуальность приобретает определение оптимального объема и структуры оборотного капитала для предприятий промышленности, поскольку именно в промышленности оборотный

капитал проходит все стадии производственно-коммерческого цикла и отличается длительностью периода обращения. Результаты научных исследований свидетельствуют о том, что недостаток оборотного капитала влечет за собой нарушение производственно-коммерческого цикла, потерю ликвидности и низкий уровень прибыли, а излишек – неоправданно завышенные размеры финансирования. Следовательно, возникает необходимость пересмотра существующих подходов к управлению оборотным капиталом промышленных предприятий с точки зрения повышения эффективности их деятельности.

Формирование стратегии управления оборотным капиталом в наибольшей степени зависит от трех критериев. Первый критерий – минимизация стоимости капитала, зависящая от выбора способа оптимизации источников финансирования оборотного капитала. Второй критерий – максимизация платежеспособности предприятия зависит от выбора модели управления оборотным капиталом предприятия. Третий критерий направлен на максимизацию рентабельности оборотного капитала, который базируется на результатах решений предыдущих задач по привлечению собственного и заемного капитала и их различных комбинаций. Стратегия управления оборотным капиталом должна быть эффективна и хорошо продумана. Одновременно стратегия не должна быть непредсказуемой суммой изолированных решений. Скорее, каждое решение должно составлять часть продуманной и понятной стратегии. Иначе работа только в одном направлении может оказаться непродуктивной для финансового состояния в целом [3].

Совершенствование экономической работы в области управления оборотным капиталом предприятия должно быть направлено на решение трех основных проблем: минимизация дебиторской задолженности, оптимизация товарных запасов, а также регулирование денежных потоков.

Нельзя однозначно сказать, что оптимальное управление только запасами, только задолженностью или только денежными средствами обеспечат

максимальный эффект. Все элементы взаимосвязаны, взаимодействуют между собой, и наилучший результат достигается только после всестороннего анализа последствий воздействия на каждую из составных частей оборотного капитала [4].

Управление оборотным капиталом предприятия направлено на его формирование в необходимом и достаточном объеме при наименьших затратах, а также повышение эффективности его использования. Проблема оптимального выбора стратегии формирования оборотного капитала в условиях перехода к рыночным отношениям на большинстве промышленных предприятий решается методом проб и ошибок. При недостатке собственных источников формирования оборотного капитала зачастую привлекаются заемные средства. Однако это может привести к потере платежеспособности, поэтому необходимо выбрать правильную стратегию формирования оборотного капитала. Ключевой момент в определении стратегии развития предприятия – определение параметров развития. Как правило, большинство предприятий формулирует стратегию в качественных терминах, которые не являются четкими целевыми установками, что затрудняет оценку достигнутых результатов в сравнении с прогнозируемыми показателями [3]. Таким образом, пред-

приятиям необходимы модели и методы, где в качестве основных параметров и переменных выступают характеристики финансово-экономического состояния предприятия. Это позволяет оценивать варианты развития и формулировать целевые установки, т. е. подходить к формированию вариантов принятия решений.

Библиографические ссылки

1. Наумова Н. В. Механизм управления оборотным капиталом на промышленных предприятиях : автореф. ... канд. экон. наук. Тамбов, 2004. 19 с.
2. Давыдова Л. В., Ильминская С. А. Политика управления оборотным капиталом как часть общей финансовой стратегии предприятия // Финансы и кредит. 2006. № 15 (219).
3. Лыгина Н. И., Рудакова О. В. Управление оборотным капиталом промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. 2011. № 4 (18).
4. Анисимов Ю. Совершенствование системы управления оборотным капиталом на предприятии // Финансы, денежное обращение и кредит. 2011. № 3.

© Антипенко Н. А., 2013

УДК 336

Д. А. Гурин

Научный руководитель – С. С. Федоров
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

РЕЙТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ

Рейтинги являются важным инструментом в принятии управленческих решений и важным показателем при оценке экономического субъекта. В статье подвергнуты разумной критике сам рейтинг, субъект, присваивающий его, а также процесс присвоения рейтинга с целью, показать насколько значимость данного инструмента объективна.

Проблема с выбором объекта инвестирования является актуальной с той самой поры, когда одни стали доверять свой капитал для его преумножения другим. В начале XX века нам, казалось бы, удалось найти решение этой проблемы. Решение это было довольно логичным – создать третьего субъекта финансовых отношений, помимо эмитента и инвестора, который бы мог довести до последнего четкую и объективную информацию о состоянии дел первого, что бы решения по поводу своих вложений были бы приняты взвешенно и благоразумно; такой третьей стороной рейтинговые агентства (РА) сейчас и выступают. Но в реализации, как мы видим теперь, такое решение не является идеальным. Об этом свидетельствуют всему человечеству, интересующемуся обстановкой в мире, известные события.

Рассмотрим цель само существование РА, оно,

как и у всех других юридических лиц, функционирующих в условиях рыночной экономики, одно – это получение прибыли. Предоставление своих услуг является лишь средством для достижения обозначенной цели. Само присвоение рейтинга экономическому субъекту является важным фактором на него влияющим, причем как позитивно, так и негативно (в случае низкого рейтинга). Позитивное влияние выгодно этому субъекту, но негативное – его конкурентам. Причем, объективность рейтинга здесь не учитывается, она непосредственно интересна только инвестору. В связи с этим, у оцениваемых экономических субъектов и их конкурентов возникает естественная склонность исказить результаты рейтинга и, следовательно, побуждение влиять с этой целью на рейтинговые агентства. Учитывая цели рейтингового агентства целесообразнее всего влиять на него через допол-

нительные комиссионные. Такое влияние, конечно, может и должно быть пресекаемо, с одной стороны, законом и, с другой стороны, честностью и добросовестностью РА, но все же возникает естественное подозрение в их работе по отношению к субъекту, который является для них в то же время источником финансов. Естественным также, что, если бы РА постоянно высказывались бы не объективно, то само существование их было бы поставлено под угрозу, так как доверие к ним было бы подорвано. Именно этим объясняется системное стремление РА к объективной оценке, но, тем не менее, в отдельных случаях, без соответствующего контроля, и даже с ним, данные организации потенциально могут поступиться своими принципами и методами работы. Выводом из всего выше написанного должно быть следующее утверждение: *для того, что бы не создавать потенциальной угрозы искажения рейтинговых оценок, причиной которых может стать личная выгода, необходимо, что бы объект этой оценки не являлся в то же время ее заказчиком.* Более того, что бы рейтинговая оценка не стала инструментом в руках конкурентов, необходимо чтобы заказчик не находился в одной конкурентной сфере с объектом оценки. Это значит, что, например, одна строительная компания не может заказывать рейтинг для другой, или одно государство для другого.

Поглядим, кто же может являться заинтересованным в рейтинге настолько, что бы за это платить. В данное время, заказчиками являются эмитенты (т. е. объекты оценки). Это, как следует из выше приведенного утверждения, является рискованным, если рассматривать объективность оценки. В этом случае можно создать определенные гарантии достоверности прогноза, но она всегда, по естественным причинам, будет находиться под угрозой и, соответственно, чистота ее будет порождать сомнения.

Также заказчиком может выступать государство. И оно им может быть, если рейтинговая оценка не приобретает возможность стать политическим инструментом. Один из примеров, когда рейтинг мог использоваться как политический инструмент, является история с Южной Кореей в 1997 г. Завышение оценки платежеспособности некоторые приписывают политическим интересам США (рейтинг был присвоен компанией Moody's Investor Service). Да и сейчас, при занижении рейтинга «большой тройкой» какой-либо страны, тут же возникают разговоры о политической зависимости мировых РА. Это при том, что заказчиком рейтинга в действительности США не является, а компании только по происхождению американские. Следовательно, для предотвращения сомнений в объективности, *государство может выступать заказчиком рейтинга только объектов, которые не находятся на международном уровне и не выступают собственностью других государств.*

Наконец, третьим вариантом будет являться ситуация, при которой заказчиком рейтинга будет выступать инвестор, т. е. непосредственно потребитель услуг. В этом случае он сам будет заинтересован в объективности рейтинга, как и в нем самом, да и рейтинговое агентство не будет, в этом случае, иметь естественных склонностей к искажению рейтинга. Стоит напомнить, что данная финансовая система уже находилась в применении и была отвергнута «большой тройкой» в 60-х годах. Здесь, конечно, могут возникнуть трудности по поводу прибыльности деятельности РА, но исходя из рассматриваемой в данной статье темы, они здесь рассмотрены не будут.

В итоге наши суждения приводят к следующему выводу: *сомнения по поводу стремления РА к объективности своих оценок полностью исчезают только тогда, когда заказчиком является инвестор.*

Прежде чем перейти непосредственно к рейтингу, стоит затронуть еще и само влияние РА на финансовый механизм. Так как на основе рейтингов принимаются решения по инвестированию в определенные активы, влияние РА значимо. Когда же делается прогноз деятельности фирмы (что является этапом при присвоении рейтинга, например, у Moody's Investor Service), то влияние это вряд ли учитывается, тем не менее, от рейтинга зависит решение инвесторов, и, соответственно, финансовое состояние оцениваемого экономического субъекта. Здесь мы видим, что рейтинговая оценка всегда, как бы, запаздывает, причем, запаздывает на время от публикации рейтинга и до настоящего момента. Об этом говорит и промежуток времени между двумя рейтинговыми оценками – он составляет в среднем от года до нескольких лет. И действительно, РА оценивает платежеспособность фирмы, то она может привлечь дополнительные заемные средства, но после этого ее платежеспособность изменяется, что отразится на рейтинге лишь потом. Для справедливости стоит заметить, что рейтинговые агентства могут менять рейтинги в любое время и без проведения соответствующей оценки, но, в таком случае, само такое изменение может быть обоснованным лишь в случае явных признаков изменения платежеспособности объекта, что говорит вовсе не в пользу объективности рейтингов как таковых. Такая системная проблема говорит о том, что *рейтинговое агентство в принципе не может дать исчерпывающую оценку платежеспособности объекта оценки на весь срок рейтингования.*

Здесь стоит отметить, что само существование РА связано с определенными проблемами, часть которых труднопреодолима, а часть непреодолима вовсе. Тем не менее, ясно, что РА выполняет, пусть и с поправками, важную роль в сфере финансов и отбросить данную деятельность окончательно невозможно. Можно лишь ограничить

влияние РА на финансовые отношения и понимать ограниченность применения данных рейтинга.

Не смотря на то, что РА присваивают различные рейтинги, в поле нашего зрения попадет только кредитный рейтинг. Этот рейтинг, в свою очередь, подразделяется на рейтинг эмитента и рейтинг эмиссии. В настоящее время нет единого понятия «кредитный рейтинг».

Специалисты Standard & Poor's, говорят, что «кредитный рейтинг выражает мнение данного агентства об общей кредитоспособности заемщика или же о его кредитоспособности в отношении конкретной долговой ценной бумаги или иного финансового обязательства. Рейтинг представляет собой заключение о способности, и о готовности заемщика своевременно оплачивать обязательства».

Специалисты агентства «Эксперт РА» определяют кредитный рейтинг как «стандартизованную оценку кредитоспособности, на основе которой компания относится к определенному классу, вне зависимости от уровня надежности других компаний». Под корпоративным кредитным рейтингом специалисты агентства «Эксперт РА» понимают «стандартизованную субъективную оценку вероятности полного и своевременного выполнения должником обязательств по выплате процентов и погашению основной части долга по долговым обязательствам и других связанных с этим обязательств перед держателем долговой ценной бумаги».

В основу рейтинга ведущие, а вместе с ними и национальные рейтинговые агентства, закладывают частный подход к анализу эмитента и частное мнение своих специалистов о том, к какой рейтинговой категории его отнести. Все, что остается инвестору – полагаться на то, что в РА работают действительно выдающиеся специалисты, которые знают свое дело и им можно поверить на слово. Все вышесказанное говорит о том, что *у инвестора нет оснований (за исключением авторитета РА) полагать, что процедура присвоения рейтинга предусматривает объективный результат.*

В такой ситуации появляется закономерная, на наш взгляд, потребность снизить риск от неверности присвоения рейтинга каким либо РА. С этой целью инвестор, очевидно, попытается найти и сравнить рейтинги различных РА, и найти среднее между ними. При такой попытке, он столкнется еще с одной проблемой, а именно – сложность сопоставления рейтингов между различными рейтинговыми агентствами. Действительно, даже обозначения в шкалах разных рейтинговых агентств разные. Так рейтинг «Baal» по шкале Moody's Investor Service приблизительно соответствует рейтингу «BBB+» Fitchratings, и наоборот, рейтинг на уровне «А-» рейтингового агентства «Русрейтинг» не соответствует рейтингу «А-» «Национального рейтингового агентства». Сама шкала рейтинга, как мы можем убедиться, не является количественной шкалой, а представляет собой ряд качественных показателей, под которыми не всегда подразумевается одно и то же. В свете того, что рейтинговая оценка подставляет собой, по сути, экспертную оценку (о чем писалось выше), то создание количественного выражения рейтинга, пригодного для математических вычислений, и, следовательно, для адекватного сопоставления, здесь вообще не осуществима. Если сложно (а порой и невозможно) сопоставить рейтинги разных РА, то *рейтинг не дает возможности сравнивать платежеспособность эмитента, являющегося клиентом одного РА с эмитентом, являющимся клиентом другого РА, а также сравнивать оценки разных РА одного эмитента.* Так форма представления рейтинга ограничивает его применение.

Итогом нашего анализа является следующее утверждение: Рейтинги не являются эффективным инструментом в принятии управленческих решений, так как РА, в нынешних условиях, имеют потенциальную склонность к умышленному искажению информации, а также метод их работы (процедура присвоения рейтинга и ее частота) искажает информацию неумышленно и не позволяет сопоставлять рейтинги разных РА.

© Гурин Д. А., 2013

УДК 368

Н. Н. Казанская, Б. Г. Пушина
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

РАЗВИТИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Рассмотрены виды экологического страхования, предлагаемые российскими страховыми компаниями, представлен анализ уровня развития экологического страхования в России, выявлены проблемы, возникающие в сфере экологического страхования, и предложены пути их решения.

Экологическое страхование впервые возникло в США в середине 70-х гг. прошлого столетия не как добровольный механизм управления экологи-

ческими рисками, а как следствие ужесточения правового режима ответственности за загрязнение окружающей среды. В России предпосылками

к спросу на страховые продукты, обеспечивающие защиту на случай загрязнения окружающей среды, является высокая степень изношенности основных производственных фондов и оборудования на многих российских предприятиях. В частности это относится к газо- и нефтепроводам, которые в большой мере выработали сроки своей эксплуатации, что значительно увеличивает риск возникновения аварийных ситуаций.

Экологическое страхование – это совокупность различных видов страхования экологических рисков, направленных на создание страховой защиты на случай причинения страхователям, застрахованным и третьим лицам ущерба в результате внезапного сверхнормативного загрязнения окружающей среды [1, с. 19].

На основе величины экономического ущерба от аварийного загрязнения среды предприятия разделяют на три группы:

- особо опасные – группа «А» (предприятия с вероятностью аварий на уровне 0,09) – должны подлежать обязательному страхованию;
- опасные – группа «Б» (предприятия с вероятностью аварий на уровне 0,085) – решение по обязательному страхованию принимают региональные природоохранные органы;
- малоопасные – группа «В» (вероятность аварии 0,059) – предприятия страхуют риск экологических аварий на добровольной основе [2, с. 28].

Система экологического страхования включает в себя следующие виды:

- страхование ответственности юридических лиц, являющихся источниками повышенной опасности, за причинение вреда окружающей среде, ответственность перевозчика (опасных грузов) и т. д.;
- имущественное страхование (страхование земельных объектов или других объектов недвижимости, включая здания) на случай нанесения им вреда вследствие экологической аварии или катастрофы;
- личное страхование граждан (страхование жизни и здоровья работников организаций (предприятий, учреждений), относящихся к категории источников повышенной опасности, или граждан, находящихся на территории, потенциально подверженной влиянию источников повышенной опасности;

В соответствии с российским законодательством предприятия, а также граждане имеют право на получение страхового возмещения (при добровольном страховании) в случае техногенных катастроф, аварий и стихийного бедствия. Однако предприятие может быть лишено права на страховое возмещение, если оно неоднократно предупреждалось о возможности аварии, но не приняло никаких предупредительных мер [3, с. 35].

В качестве основных правил экологического страхования можно отметить, что тарифные ставки дифференцируются в зависимости от степени риска, вида объекта, условий и объемов производства, износа основных фондов, местонахождение

опасного производственного объекта, других факторов его эксплуатации, сведений о наличии аварий в предыдущие годы и нанесенного в результате ущерба, объема ответственности страховщика и размера страховой суммы, состояния природоохранных систем и проведения мероприятий по предупреждению аварийности и др. Исходя из размера страховых сумм и страховых тарифов определяется страховая премия, уплачиваемая страховщиком единовременно или в рассрочку. Часть собранных страховых взносов идет на формирование резерва предупредительных мероприятий. Каждая страховая компания разрабатывает и утверждает Положение о резерве предупредительных мероприятий.

Был проведен анализ деятельности крупнейших российских страховых компаний в сфере экологического страхования. На основе проведенного анализа выбраны три страховых компании, наиболее активно предлагающие страховые продукты по экологическому страхованию. Результаты анализа деятельности страховой компании ОАО «СОГАЗ», представлены в табл. 1 [4].

Как видно из таблицы, во всех разновидностях экологического страхования страховых премии превышают выплаты, а значит, этот страховой продукт выгоден для страховой компании. Причем в динамике наблюдается прирост страховых премий по всем видам экологического страхования. В частности, страховые премии по страхованию сельскохозяйственных рисков показали в 2011 г. прирост 99,6 % и составили 16,2 млрд руб. В качестве основной причины можно назвать выделение государственных субсидий на данный вид страхования.

Результаты анализа деятельности страховой компании в сфере экологического страхования ОАО «Ингосстрах», представлены в табл. 2 [5].

Как видно, по страхованию объектов промышленного производства в 2011 г. объем собранных премий вырос на 63 % и составил 2,5 млн рублей. Основными причинами роста стало расширение сотрудничества с существующими клиентами, привлечение новых клиентов по страхованию и перестрахованию. Компания возобновила сотрудничество с такими крупными клиентами, как ОАО «Иркутскэнерго», Группа ГАЗ, Объединенная компания «РУСАЛ», ОАО «Третья генерирующая компания оптового рынка электроэнергии». В 2011 г. ОСАО «Ингосстрах» проводило активную работу по подготовке к вступлению в силу Закона об обязательном страховании владельцев предприятий-источников опасных объектов, в том числе в рамках Национального Союза Страховщиков Ответственности. По агропромышленному страхованию объемы сборов премии увеличились на 43 %, достигнув объемов в размере 814 млн рублей. В этом сегменте по-прежнему высока зависимость от государственных решений в сфере агропромышленного комплекса. Страховые выплаты в 2011 г. в сек-

торе сельскохозяйственного страхования увеличились по сравнению с 2010 г. на 91 % и составили 110 млн рублей. Причина этому – недобор урожая яровых культур вследствие наступления почвенных засух в районах страны.

Результаты анализа деятельности страховой компании ОАО «РЕСО-Гарантия» в сфере экологического страхования представлены в табл. 3 [6]. Проанализировав данные таблицы, можно отметить, что объем страховых премий в секторе страхования ответственности фирм-источников опасных объектов в 2011 г. уменьшился на 18 % по сравнению с 2010 г. Это объясняется сокращением численности застрахованных объектов в этом году.

Развитие экологического страхования в России осложняется кризисным состоянием экономики в целом и тяжелым финансовым положением большинства предприятий – источников повышенной опасности. В условиях низкой платежеспособности потенциальных страхователей ста-

бильно может развиваться только обязательное страхование. Кроме того, у финансово неблагополучных предприятий имеют место более высокая степень износа основных фондов, менее экологичные технологические процессы, поэтому и степень риска наступления у них страховых случаев выше, а стоимость страхования – дороже.

Также необходимо установление баланса между размером обязательных тарифов и издержками страховщиков. Как правило, при обязательном страховании проведение оценки соответствующего уровня экологической безопасности осуществляется страховщиком за свой счет. Проведение экспертизы уровня безопасности на предприятии, как правило, требует больших финансовых затрат, в том числе с привлечением специализированных организаций. С этой точки зрения, не всегда страховые тарифы, устанавливаемые государством, адекватно рассчитаны не только в интересах страхователей, но и страховщиков.

Таблица 1

Объем собранных страховых премий и выплат в сфере экологического страхования ОАО «СОГАЗ», млн руб.

Наименование	2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	премии	выплаты	премии	выплаты	премии	выплаты
Страхование ответственности предприятий-источников опасных объектов	2200	152	2276	128	8200	156
Сельскохозяйственное страхование	67	10	74,8	32	16200	254

Таблица 2

Объем собранных страховых премий и выплат в сфере экологического страхования ОАО «Ингосстрах», млн руб.

Наименование	2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	премии	выплаты	премии	выплаты	премии	выплаты
Страхование ответственности предприятий-источников опасных объектов	824	148	935	186	2500	267
Сельскохозяйственное страхование	235,6	9	466,2	10	814	110
Страхование технических рисков	186,8	86	208,8	75	678	78
Страхование грузов	504,3	237	524	385	807	267

Таблица 3

Объем собранных страховых премий и выплат в сфере экологического страхования ОАО «РЕСО-Гарантия», млн руб.

Наименование	2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	премии	выплаты	премии	выплаты	премии	выплаты
Страхование ответственности предприятий-источников опасных объектов	178	51	360	27,1	296	44
Сельскохозяйственное страхование	6,5	4	8,9	2	16,8	6,7
Страхование грузов	253,5	56	307	75,4	406,8	147

Кроме того, определенные трудности в проведении экологического страхования создает отсутствие необходимого опыта и квалифицированных кадров, слабое развитие инфраструктуры экологического страхования. Проведение экологического страхования, оценка рисков и ущербов, процедура урегулирования убытков требует участия большого числа специалистов – страховщиков, экологов, юристов. Поскольку история экологического страхования в России начала свой отсчет всего несколько лет назад, а до этого Госстрахом СССР ничего подобного не проводилось, отечественные специалисты не обладают большим практическим опытом.

Одним из важнейших аспектов развития экологического страхования в России является законодательное регулирование объема страхового покрытия. Основанием для введения обязательного страхования является желание государства защитить интересы потерпевших. С этой точки зрения, государство максимально увеличивает объем страхового покрытия, который должен предоставлять страховщик. Однако ограничение списка исключений по страховому покрытию может сократить число страховщиков, желающих предоставлять обязательное страхование, что, в свою очередь, приведет к неэффективной работе механизма обязательного страхования, поскольку должная финансовая емкость на страховом рынке для покрытия катастрофических экологических рисков будет отсутствовать. Пока не будет создана и проанализирована статистическая база экологических инцидентов и катастроф, позволяющая страховщикам адекватно оценить экологические риски, нецелесообразным будет введение обязательного экологического страхования ответственности на базе происшествия, нежели на базе заявленного требования.

Разработка нормативно-методической документации обязательного государственного страхования также требует доработки. Прежде всего, необходимо ускорить разработку и утверждение

методических документов по определению размера вреда окружающей среде, причиненного субъектом хозяйственной и иной деятельности в результате аварий; подготовить предложения по экономическому стимулированию предприятий, осуществляющих добровольное страхование и инвестирующих в ресурсосберегающие и экологически чистые технологии и природоохранные мероприятия; подготовить предложения по введению налоговых, кредитных и других льгот для страхователей, добровольно страхующих свою ответственность за вред, причиненный окружающей среде, а также для страховых компаний, инвестирующих часть своей прибыли в природоохранные мероприятия на территориях субъектов Российской Федерации.

Таким образом, на территории России, где расположены многочисленные промышленные объекты, представляющие серьезную экологическую опасность, экологическое страхование должно стать эффективной системой финансирования мероприятий по защите окружающей среды. Необходимо проводить комплекс мероприятий, позволяющих развивать этот вид страхования.

Библиографические ссылки

1. Ерофеев Б. В. Экологическое право : учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М. : Форум, 2009.
2. Меньшикова О. В., Меньшиков В. В. Экологическая ответственность и экологическое страхование // Вестник Международной академии наук. Русская секция. № 2. 2012.
3. Об охране окружающей среды : федер. закон от 10.01.2002 г. № 7-ФЗ (ред. от 25.06.2012 г.). Ст. 18. Экологическое страхование.
4. URL: <http://www.sogaz.ru>.
5. URL: <http://www.ingos.ru>.
6. URL: <http://www.reso.ru>.

© Казанская Н. Н., Пушина Б. Г., 2013

УДК 330

А. А. Казанцева, Л. Б. Сидорова

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Роль иностранного капитала в развитии экономики России вызывала и сейчас вызывает споры, при этом высказываются разные, часто противоречивые суждения. Для ответа на этот вопрос нужно, прежде всего, разобраться: в каких формах функционировали иностранные капиталы России, в какие отрасли хозяйства они направлялись?

Россия стала привлекать внимание иностранного капитала в 50-х гг. XIX в. Действительно, первая иностранная компания была допущена к

деятельности в 1855 г., что было явным исключением. Народное хозяйство дореформенной России не могло привлечь западноевропейский капитал

в сколько-нибудь значительном объеме уже хотя бы потому, что не могло предложить ему свободные рабочие руки. После 1861 г. развитие капитализма в России пошло с такой быстротой, что в несколько десятилетий совершались превращения, занявшие в некоторых «старых» странах Европы целые века. В России не стали ждать, когда отечественный капитал наберет силу. Вместо этого всю использовался уже набравший силу европейский капитал.

В России строительство железных дорог стало исходной точкой развития, так как иностранный капитал, который рискнули назвать главной движущей силой российской промышленной революции, пришел к нам первоначально в виде железнодорожных займов. С их помощью к началу XX в. в стране было построено 35 тыс. из 50 тыс. верст путей или 70 % их общей протяженности. На эти цели России были предоставлены иностранные займы на гигантскую по тем временам сумму в размере 1,5 млрд золотых рублей (еще столько же – после 1900 г.). Основными займодавцами были банкиры Лондона, Амстердама и в особенности Парижа. Именно при их участии создается крупнейшее «Главное общество российских железных дорог» – штаб, координировавший международное финансирование разработанных правительством России программ железнодорожного строительства. В 70–80-х гг. XIX в. резко возросла активность на этом поприще и германского капитала.

Последствия железнодорожного бума для экономической судьбы России были многогранными и исключительными по воздействию на все дальнейшее промышленное развитие страны. Иностранные займы создали в стране огромную дополнительную покупательную силу. У российских промышленников появилось множество правительственных заказов на шпалы, рельсы, паровозы, технические масла, стройматериалы, вагоны, металлоконструкции, станционное оборудование, средства связи и т. д. Свои требования к легкой и строительной промышленности предъявили сотни тысяч рабочих новых профессий, так или иначе связанных со строительством, обслуживанием и снабжением железных дорог (на рубеже веков только непосредственно на дорогах работали 400 тыс. человек, или 1/6 всей рабочей силы). В стране, где население вело преимущественно натуральное хозяйство и практически ничего не покупало, ускоренный рост платежеспособного спроса за счет внешних займов создавал абсолютно необходимую для промышленности питательную среду. Так, в 1893–1900 гг. на железнодорожное строительство ежегодно отпускалось 278 млн рублей. Была создана широкая сеть сообщений. Железные дороги, продвигаясь на юг и восток, открывали для промышленности внутреннюю Россию, превращали в богатство такие ресурсы как землю, лес, полезные ископаемые.

Ускорение грузоперевозок ускоряло и оборот капитала. Таким образом, из одной только возросшей скорости перевозок извлекался дополнительный доход промышленности.

Другим условием промышленного развития на капиталистической основе можно считать появление кредита. После реформы 1861 г. в стране стали возникать отношения капиталистические, начал складываться рынок капиталов. Как только стали возникать первые российские кредитные учреждения, иностранный капитал немедленно обратил на них свое внимание. В 1866 г. европейскими финансистами было образовано «Общество взаимного поземельного кредита», выпускавшее свои закладные листы через крупнейшие европейские банки, в частности банк Ротшильда. Хотя первые коммерческие банки создавались исключительно на русские деньги, в дальнейшем организацию коммерческого кредита взял на себя иностранный капитал. Прежде всего, благодаря ему России удалось сразу ввести у себя весь механизм обмена (банки, кредитные общества и т. п.), выработка которого потребовала на Западе целых веков.

Долгое время не поощрял заграничных капиталовложений в страну очень низкий российский таможенный тариф. В этой ситуации европейский капитал спешил заполнить Россию готовой продукцией и не собирался помогать ей в создании своей собственной промышленности. В 1891 г., когда все происшедшие в российской тарифной системе изменения были сведены воедино в новом издании общего таможенного тарифа России, стало ясно, что он был скорее запретительным для товаров иностранного производства. Примерно с этого времени ввоз в страну готовой продукции становится затруднительным, а по широкой номенклатуре – едва ли не невозможным. Эта покровительственная система имела своей задачей создать в России свою собственную обрабатывающую промышленность, которая содействовала бы росту нашей экономической, а следовательно, и политической самостоятельности. Таким образом, ввоз из Германии в Россию (по сухопутной границе) составлявший к 1880 г. до 274 млн руб., в последующие 10 лет сократился до 112 млн руб. в 1890 г., или в 2,5 раза.

В полной мере последствия финансово-экономической политики правительства, в смысле создания привлекательного для заграничных инвесторов облика России, стали ощущаться в 1895–1902 гг. Грандиозные планы промышленного и железнодорожного строительства, завершение финансовой реформы введением золотой валюты устранили последние препятствия на пути прямых иностранных капиталовложений, а также открыли перед ними широкое поле деятельности. Именно в эти годы наблюдался рекордный прилив иностранных капиталов в народное хозяйство России.

Основным стимулом к вкладыванию денег в России и была высокая норма прибыли в ее промышленности, товары которой в условиях преобладающего патриархального производства реализовались с дифференциальной прибылью. Прибыльность гарантировалась также отсутствием практически всякой конкуренции со стороны иностранных товаров: даже если они и прорывались на российский рынок, то их цена, включавшая огромные пошлины, была такова, что не знавшие этого бремена отечественные товары могли реализовываться и выгодно, и быстро. Считается, что на повышении рентабельности капиталовложений сказался и такой фактор, как более дешевая, по сравнению с Западной Европой, рабочая сила.

Образование собственных компаний было не единственной и не главной формой иммиграции иностранного капитала. На нее до революции приходилось лишь чуть более 40 % общего размера иностранных инвестиций, остальной же капитал был вложен в акции российских обществ. Общая сумма иностранных капиталовложений в промышленность страны (без инвестиций в кредитные учреждения, коммунальное хозяйство и торговлю) оценивалась с различными вариациями приблизительно в 1300 млн руб., что составляло в среднем 1/3 их общего объема.

В России иностранный капитал без различия национальностей устремился прежде всего в тяжелую индустрию. На горную, горнозаводскую и металлообрабатывающую отрасли приходилось более 70 % всех иностранных капиталовложений в промышленность. Кроме того, Германия вложила крупные средства в электротехническую и химическую промышленность. Наибольшая часть английских производственных инвестиций также приходилась на горнопромышленные предприятия, в первую очередь, нефтедобывающие.

На юге России не было почти ни одного предприятия, в котором бы не участвовал иностранный капитал. Из существовавших там 18 акционерных обществ акции 16 котируются на иностранных биржах. Там же был создан крупнейший металлургический комплекс страны – южно-русский, на который в 1913 г. приходилось 67 % выплавленного в России чугуна и 60 % стали.

Еще большую роль иностранный капитал играл в самых передовых по тем временам отраслях промышленности – энергетической, электротехнической, химической. Более того, инициатива создания их в России и подавляющая часть вложенного в них капитала принадлежали другим странам, прежде всего Германии. Немецкие капиталы называют «фактическими хозяевами» российской энергетической промышленности.

В нефтяной промышленности также происходил стремительный рост производства. Первый удачный опыт закладки буровых скважин в России принадлежал «Сименсу и Гальске». Получив

в 1866 г. нефтяную концессию, фирма через два года заложила три скважины. Поскольку успех был огромным, фирма к 1881 г. пробурила уже 270 скважин.

Особо можно отметить значение иностранных инвестиций для Сибири (прежде всего Восточной) и Дальнего Востока.

В Сибирь заграничный капитал направлялся преимущественно для разработки залежей полезных ископаемых, в особенности золота. Рост золотодобычи представлял для правительства особый интерес с точки зрения накопления валюты и поддержания золотого обеспечения рубля, так как промышленный бум в стране потребовал резкого увеличения денежной массы. В связи с этим в 1898 г. был принят закон о беспошлинном ввозе в Россию в течение 10 лет машин и оборудования для золотопромышленности.

Переход иностранного капитала в «русское подданство» объяснялся, очевидно, тем, что правительство запрещало его деятельность в наиболее богатых и перспективных районах Сибири – на юге Забайкалья, в Иркутской и Енисейской губерниях, Алтайском округе. Общая же тенденция к вытеснению иностранного предпринимательства из горной промышленности Сибири была его «платой» за то, что оно не приносило почти ничего нового, прогрессивного в техническое оснащение и организацию горного дела Сибири и потому не стало незаменимым.

На Дальний Восток иностранный капитал пришел во второй половине 70-х годов. При отсутствии в регионе развитого внутреннего рынка (железнодорожного сообщения с другими районами страны тогда еще не существовало) внешняя торговля стала главным стимулом развития промыслов и промышленности. Ведущее место в ней занял иностранный капитал.

В 1882 г. на всем Дальнем Востоке соотношение иностранного и русского торгового капитала было 65:35. Иностранное предпринимательство привнесло более высокую культуру организации торговли, способствовало развитию внутреннего рынка. Постепенно дальневосточный капитал стал вытеснять иностранный, и к 1890 г. последний дал только 42 % торгового оборота в натуральном выражении и 39 % – в стоимостном, а в 1892 г. – 25 и 28 % соответственно. Таким образом, и в данном случае сработала привычная схема: инициировав дело, иностранный капитал «переуступил» его набравшим силу российским промышленникам и торговцам.

Обобщив данный материал, можно сделать вывод, что иностранный капитал выступил в качестве «локомотива» промышленного развития, не только организуя новые производства, но и ставя уже известные на новый уровень. Однако имелись и свои негативные стороны проникновения иностранного капитала в Россию.

Уже с начала 80-х годов XIX в. платежи по

размещенным за границей государственным и гарантированным правительством займам стали превышать поступления из-за границы по новым таким займам, а иностранные займы, обеспечившие создание костяка железнодорожной сети в России, превратились в инструмент, при помощи которого стали выкачиваться из страны созданные в ней накопления. Иностранные инвестиции, несомненно, вкладывались с целью обогащения, при этом иностранные компании часто злоупотребляли своей свободой, нещадно эксплуатируя природные ресурсы России, не стимулировали, а нередко тормозили развитие отдельных отраслей, которые могли обеспечить экономическую независимость страны.

Противоречивость влияния иностранного капитала может быть подтверждена статьями одной из ведущих экономических газет «Биржевые ведомости» в конце 1900 г. Там писалось: «Экономическая политика нынешнего правительства ведет к нашествию иностранных капиталов, которые скупят Россию на корню». Отвечая на критику, тогдашний министр финансов России Сергей Витте писал: «Подобные опасения высказывались у нас

еще со времен Петра Великого, но государи русские с ними некогда не считались, и история вполне оправдала их прозорливость... Привлечением иностранного капитала создали свое промышленное могущество все передовые ныне страны – Англия, Германия, Соединенные Штаты Америки...».

Советские историки и литераторы небезуспешно внедряли в массовое сознание в соответствии со сталинским тезисом о полуколониальной зависимости России образ империалистического хищника, явившегося в нашу страну из-за рубежа лишь для того, чтобы грабить и закабалить. Между тем, многие заводы и фабрики нашей страны, в том числе, такие известные московские предприятия, как заводы «Серп и молот» и «Красный пролетарий», фабрики «Красный Октябрь» и «Красная Роза» были основаны иностранными предпринимателями.

Противоречий много, но неоспоримо то, что без иностранного капитала России пришлось бы гораздо дольше добиваться того промышленного бума, что произошел в конце XIX века – начале XX-го.

© Казанцева А. А., Сидорова Л. Б., 2013

УДК 330

Г. С. Куропаткина

Научный руководитель – *О. С. Голощанова*

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Проводится анализ современного состояния инвестиционной деятельности в Российской Федерации, формулируются проблемы оценки эффективности государственного стимулирования разработки и реализации инвестиционных проектов.

Государство представляет собой стержень существующей общественно-экономической системы, ему принадлежит огромная роль и способность существенно влиять на динамику происходящих процессов в обществе. Роль государственного стимулирования инвестиционных проектов должна заключаться, прежде всего, в создании необходимых предпосылок для улучшения инвестиционного климата, условий для инвестирования частного капитала и способствовать, таким образом, увеличению притока частных инвестиций. Эффективная политика государства в области инвестирования позволит увеличить темпы и объем производства, повлияет на ускорение научно-технического прогресса, изменение структуры общественного производства, решение социальных проблем.

Одной из важнейших проблем реформирования и модернизации российской экономики остается привлечение иностранных инвестиций. России необходим иностранный капитал, который должен принести новые технологии и современ-

ные методы управления, а также способствовать развитию отечественных инвестиций.

Приток иностранных инвестиций в экономику РФ в 2012 г. снизился на 18,9 % по сравнению с 2011 г. до 154,57 млрд долл. Объем погашенных инвестиций, поступивших ранее в Россию из-за рубежа, составил 136,6 млрд долл., или на 17,3 % меньше, чем в 2011 г. [1].

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) составили 18,666 млрд долл. (рост на 1,4 % к уровню 2011 г.). Портфельные инвестиции возросли на 2,25 раза и составили 1,816 млрд долл. Прочие инвестиции снизились на 21,8 % – до 134,088 млрд долл. (табл. 1).

Общий объем иностранных инвестиций в РФ за период 1995–2012 гг. увеличился. Но проблема здесь не столько в объеме инвестиций, сколько в их качестве. Основная часть иностранных инвестиций в нашу страну – «прочие», основную часть которых составляют торговые и прочие кредиты (см. рисунок).

Поступление иностранных инвестиций 2010–2012 гг.
(млн долл. США)

Год	Иностранные инвестиции в экономику России	Прямые иностранные инвестиции	Портфельные иностранные инвестиции	Прочие иностранные инвестиции
2010	114 746	13 810	1 076	99 860
2011	190 643	18 415	805	171 423
2012	154 570	18 666	1 816	134 088



Структура поступающих иностранных инвестиций

Значительный объем инвестиций в основной капитал направлен на развитие следующих видов экономической деятельности: транспорта и связи (26,2 %); добычи полезных ископаемых (20,3 %); обрабатывающих производств (17,2 %); производство и распределение электроэнергии, газа и воды (11,7 %); операций с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (7,8 %).

Проблема инвестирования инновационного сектора экономики стоит как никогда более остро. Самые серьезные разрушения произошли в научно-техническом потенциале страны, который является главным источником современного экономического роста. Объем научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок сократился более чем в 10 раз, что повлекло за собой резкое снижение конкурентоспособности национальной экономики и утрату значительной части потенциала экономического роста. Учитывая, что на долю научно-технического прогресса приходится в современных условиях подавляю-

щая часть прироста национального дохода, деградация научно-технического потенциала страны ведет к необратимой утрате возможностей будущего социально-экономического развития. Наибольшие разрушения произошли в отраслях наукоемкой промышленности, где уровень производства упал во много раз. Инновационная активность выродилась до уровня минимальных технологических нужд предприятий. Предотвращение катастрофического сжатия научно-производственного потенциала требует резкого наращивания инвестиционной и инновационной активности.

Согласно данным второго ежегодного исследования инвестиционной привлекательности России, проведенного компанией «Ernst & Young» [2], в 2012 г. наша страна улучшила свои конкурентные позиции 8 % по сравнению с 2011 г. Однако в условиях современной экономической ситуации в России инвестиционная деятельность является чрезвычайно рискованной (табл. 2).

Что привлекает и отталкивает иностранных инвесторов в России

Привлекает	Отталкивает
Возможности для переноса в Россию современных технологий производства и их использования в целях завоевания рыночной доли	Государственные предприятия ограничивают возможности внедрения новых идей и возникновения новых компаний
Возможности для повышения производительности действующих предприятий	Степень прозрачности политической, законодательной и административной сферы
Возможность производить в России товары широкого потребления	Непоследовательные меры правительства
Конкурентоспособная рабочая сила и развивающаяся логистическая сеть	Жесткие нормативные требования, бюрократия и коррупция
Научные традиции и ресурсы России	

Таким образом, Россия предлагает инвесторам быстрые темпы роста, новый рынок и квалифицированные кадры по умеренной цене. Однако ее репутация как страны со сложными условиями для ведения бизнеса сдерживает некоторых инвесторов. Если инвестиционный климат улучшится, интересные возможности, которые открываются в России, несомненно, привлекут в страну большее количество инвестиционных проектов.

Это не исключает, а предполагает укрепление роли и участие государства в инвестиционном процессе. Меры государственной поддержки инвестиционной деятельности осуществляются через финансовые и налоговые инструменты, обеспечивающие стимулирование инвестиционной активности: через развитие системы гарантий и страховой поддержки; а также гибкое использование механизмов льгот. Хотя необходимость поддержки посредством льгот, научных исследований, разработок и инноваций не вызывает возражений на всех уровнях управления, однако в силу неизбежных бюджетных ограничений и многообразия целей социально-экономического развития всегда существует проблема, связанная с принятием решения о государственном стимулировании инвестиционных проектов.

В связи с этим, в условиях трансформируемой экономики в России введено в оборот понятие «бюджетная эффективность». Бюджетная эффективность определяется как эффективность участия государства в проекте с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней и оценивается по требованию органов государственного управления как для консолидированного бюджета, так и для бюджетов различных уровней.

Порядок определения бюджетной эффективности был наиболее строго зафиксирован в Положении об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации, утвержденном Правительством РФ в 1997 г. [3]. Согласно этому документу бюджетный эффект определяется как сальдо поступлений и выплат бюджета в связи с реализацией проекта. При этом

ежегодные сальдо бюджетных поступлений и выплат дисконтируются с учетом ставки рефинансирования Центрального банка РФ, объявленного правительством РФ на текущий год темпа инфляции и поправки на риск проекта. При наличии значительных бюджетных выплат по инвестиционному проекту рекомендуется определять внутреннюю норму доходности и индекс доходности бюджета. При оценке бюджетной эффективности проекта рекомендуется учитывать притоки по налогам, установленным законодательством о налогах и сборах, при этом налоговые льготы учитываются как уменьшение поступлений в бюджет, а также изменения налоговых поступлений, обусловленных влиянием проекта на население и другие хозяйствующие субъекты.

Заметим, что категория бюджетная эффективность не нашла должного применения среди критериев оценки инвестиционных проектов.

Ключевой задачей развития Российской Федерации в настоящее время является переход к модели динамичного и устойчивого экономического роста на базе увеличения степени конкурентоспособности российской экономики. В качестве наиболее эффективного инструмента государственной экономической политики используются целевые программы, стимулирующие инвестиционную деятельность. Они включают в себя конкретные цели и результаты, которые необходимо достигнуть на основе приоритетов социально-экономического развития страны, а также перечень инвестиционных и инновационных проектов, обеспечивающих достижение этих целей на основе обоснованного ресурсного обеспечения, в том числе за счет бюджетов различных уровней.

В работах, посвященных организационно-методическим аспектам стимулирования инвестиционной деятельности, многие положения, касающиеся обоснования принятия решения об оказании государственной поддержки, остаются слабо освещенными.

Эффективность государственного стимулирования инвестиционных проектов оценивается лишь по мероприятиям, описанным в паспорте проекта в абсолютном и относительном выражении.

Недостаточность разработок осложняет процесс принятия решения о государственном стимулировании. Решения о предоставлении государственной поддержки проектов, ее формах, размерах и условиях принимаются на основе оценки инвестиционных проектов.

В связи с этим представляется целесообразным разработка инструмента, упрощающего принятие решение о государственном стимулировании инвестиционных проектов, и отвечающего критериям оценки бюджетной эффективности со стороны доходов и расходов бюджетов всех уровней.

Библиографические ссылки

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://gks.ru> (дата обращения: 30.04.2013).

2. Исследование инвестиционной привлекательности России, 2012 год. Потенциал роста // Ernst & Young [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eu.com> (дата обращения: 12.11.2012).

3. Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации и Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации : Постановление Правительства РФ от 22.11.1997 г. № 1470.

© Куропаткина Г. С., 2013

УДК 336.64

О. Ю. Нагрузова

Научный руководитель – *Н. Н. Казанская*
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Раскрываются особенности капитала предприятий строительной отрасли, разрабатывается модель формирования стратегии оптимизации структуры капитала предприятия.

Строительная отрасль является одним из наиболее существенных элементов единого народно-хозяйственного комплекса страны, состояние которой выступает ключевым индикатором эффективности национальной экономики и определяющим фактором в реализации программ социально-экономического развития.

Особенности капитала предприятий строительной отрасли, определяющие его сущность, обусловлены двумя основными факторами. Главной особенностью капитала любого строительного предприятия является то, что в его составе можно выделить две самостоятельные подсистемы: производственный капитал (отражает движение капитала на весь период длительного цикла строительного производства) и финансовый капитал (обеспечивает организацию и обслуживание денежного оборота с целью обеспечения непрерывного воспроизводственного процесса). Кроме того, функционирование в строительном секторе придает каждому предприятию также отраслевые особенности формирования структуры капитала, основными из которых являются: высокий удельный вес основных производственных фондов в имуществе, а также преобладание заемных источников финансирования.

Капитал строительного предприятия формируется в основном за счет финансовых источников как краткосрочного, так и долгосрочного харак-

тера, привлечение которых связано с определенными затратами, которые несет предприятие. Совокупность этих затрат представляет собой рыночную цену (стоимость) капитала. Для предприятий строительной отрасли, которые практически полностью находятся в частной собственности и зависят от инвесторов, показатель рыночной стоимости компании напрямую зависит от структуры капитала, и поэтому приобретает первостепенное значение.

Понятие структуры капитала прочно вошло в лексикон финансового менеджмента и, как правило, отражает соотношение заемного капитала организации (долгосрочного и краткосрочного) и всех форм собственного капитала организации, которые привлекаются для обеспечения ключевых долгосрочных задач деятельности предприятия.

Так как необходимое соотношение заемного и собственного капитала, которое можно было бы применить к большинству современных организаций, точно нигде не определено, перед каждым предприятием встает проблема формирования оптимальной структуры капитала в соответствии с его стратегическими установками в области финансового развития. Поэтому оптимизация структуры капитала является необходимой составляющей финансовой стратегии предприятия, которая, в свою очередь, неразрывно связана с общей стратегией развития предприятия.

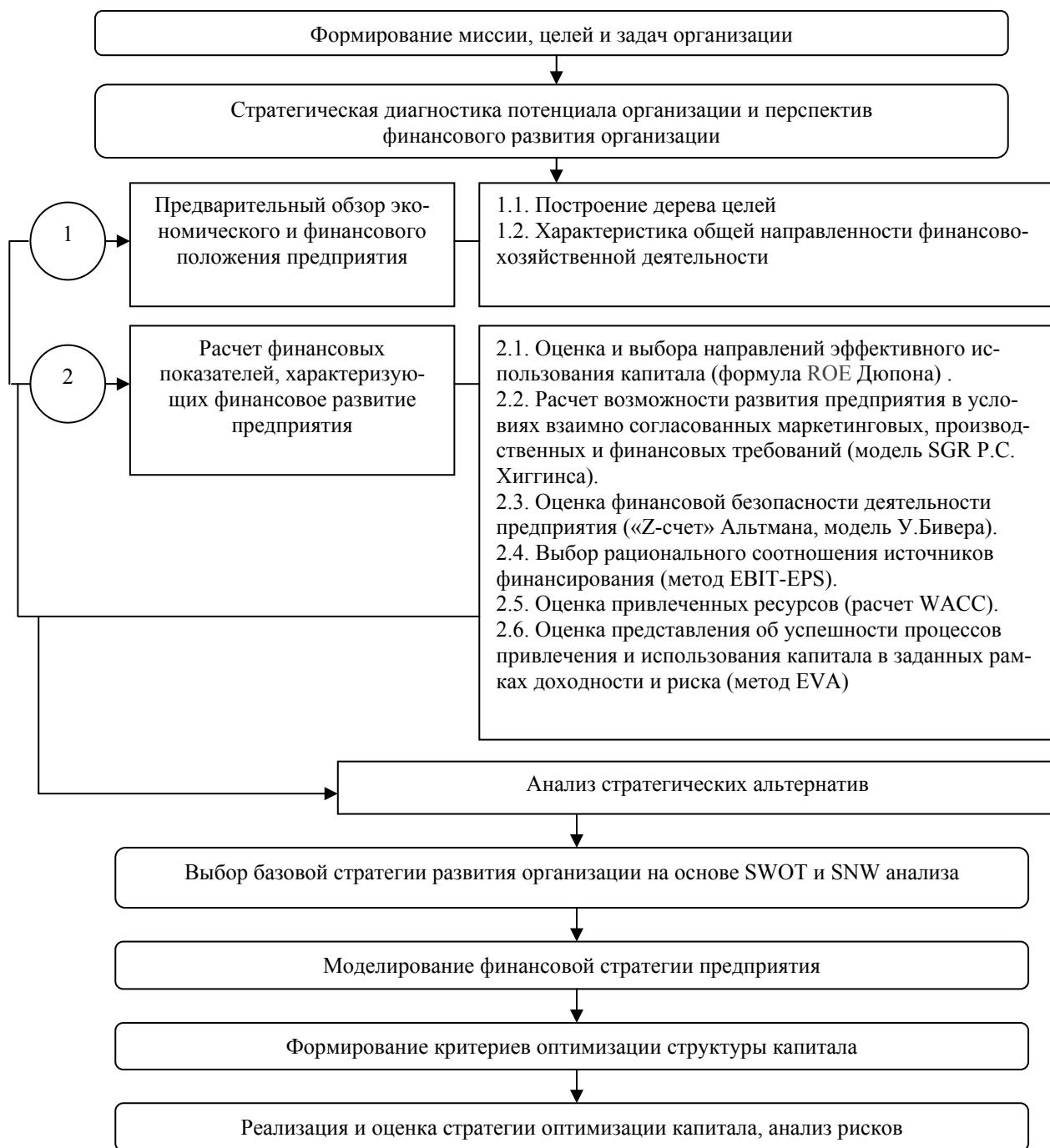
В настоящее время понятие оптимизации сводится к тому, чтобы, исходя из наличия определенных ресурсов, выбрать такой наилучший способ их использования (распределения), при котором будет обеспечен максимум или минимум интересующего показателя.

Разработка стратегии оптимизации капитала как части финансовой стратегии представляет собой сложный процесс, поэтому его предлагается представить в виде некой модели, включающей в себя ряд основных этапов (см. рисунок).

Данная модель предполагает, что успех стра-

тегии оптимизации структуры предприятия гарантируется при выполнении следующих условий:

- при взаимном уравнивании теории и практики стратегического управления и финансового прогнозирования;
- при соответствии финансовых стратегических целей реальным экономическим и финансовым возможностям предприятия через жесткую централизацию финансового стратегического руководства и гибкость его методов по мере изменения финансово-экономической ситуации.



Модель формирования стратегии оптимизации структуры капитала предприятия

Формирование любой стратегии начинается с создания единства миссии и общей цели организации. Миссия и цели указывают рубежи, которых предприятие хочет достичь, а стратегии – это способы их достижения. Цели – это конкретные состояния отдельных характеристик организации, достижение которых является для нее желательным и на достижение которых направлена ее деятельность. Эти цели являются критическими факторами по отношению к успеху фирмы, заявленному в миссии.

Стратегическая диагностика потенциала организации и перспектив финансового развития позволяет принять обоснованные стратегические решения.

При разработке финансовой стратегии обязательно необходимо учитывать целый ряд финансовых показателей. Можно предложить использовать следующую совокупность инструментов и методов, имеющих ключевое значение для разработки финансовой стратегии:

1. Для оценки и выбора направлений эффективного использования капитала, целевое значение которого должно быть обосновано в процессе разработки финансовой стратегии, используется показатель рентабельности активов (ROA).

Моделирование рентабельности активов осуществляется с использованием формулы Дюпона, которая дает возможность оценивать менеджмент предприятия не только со стороны прибыльности продаж, но и со стороны эффективности использования активов и позволяет определить, за счет каких факторов происходит изменение рентабельности инвестированного капитала [2].

$$ROA = \frac{NP}{A} \cdot 100, \quad (1)$$

$$ROA = Ps \cdot RO, \quad (2)$$

где ROA – рентабельность активов; NP – чистая прибыль; A – активы; Ps – рентабельность продаж; RO – коэффициент оборачиваемости активов, ресурсоотдача.

2. Важным инструментом финансового прогнозирования, который должен применяться при разработке финансовой стратегии, является моделирование будущего предприятия с позиции его устойчивого роста с помощью коэффициента устойчивого роста – модели SGR (Sustainable growth rate – Уровень достижимого роста). На его основе определяется компромисс между желаемыми показателями роста фирмы и реальными условиями внешней и внутренней среды.

Для расчета SGR применяется формула [2]:

$$SGR = \frac{(E_0 + E_{NEW} - Div) \cdot FL \cdot RO \cdot \left(\frac{1}{S_0}\right)}{1 - Ps \cdot RO \cdot FL} - 1, \quad (3)$$

где E_0 – величина собственного капитала в отчет-

ном году; S_0 – выручка от продаж в отчетном году; E_{NEW} – планируемые поступления от эмиссии акций; Div – сумма планируемых дивидендов.

3. Для определения целесообразности формирования финансовой стратегии выживания или стабилизации можно использовать модель «Z-счет» Альтмана:

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + 0,999 \cdot X_5, \quad (4)$$

где X_1 – отношение чистого оборотного капитала к активам; X_2 – отношение накопленной реинвестированной прибыли к активам; X_3 – отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к активам; X_4 – отношение рыночной стоимости собственного капитала к заемному капиталу; X_5 – отношение объема продаж к активам.

Модель позволяет прогнозировать возникновение возможности банкротства предприятия заранее до появления его очевидных признаков. Ее использование в рамках финансовой стратегии позволяет повысить уровень финансовой безопасности предприятия [2].

4. Важнейшим показателем, характеризующим финансовое состояние акционерного общества, является прибыль в расчете на одну обыкновенную акцию EPS. Рост показателя EPS трактуется инвесторами как рост стоимости компании-эмитента.

Для расчета названного показателя применяется следующая формула:

$$EPS = \frac{(EBIT - I)(1 - T) - Dp}{S}, \quad (5)$$

где EBIT – прибыль до выплаты процентов и налогов; I – проценты по заемным средствам, относимые на затраты; T – ставка налогообложения прибыли, коэфф.; Dp – дивиденды, выплачиваемые по привилегированным акциям; S – количество размещенных обыкновенных акций.

Управление структурой капитала предприятия входит в состав приоритетных направлений финансовой стратегии. Поэтому данный процесс должен отвечать следующим принципам:

- оптимизация структуры капитала с целью роста рыночной стоимости компании;
- выбор рациональных источников финансирования по критерию минимизации средневзвешенной цены капитала;
- обеспечение необходимого уровня финансовой устойчивости компании. [2]

Первый из названных принципов реализуется с помощью метода EBIT-EPS, который применяется для выбора оптимальной схемы финансирования по критерию максимизации показателя EPS. Метод позволяет определить такую величину прибыли до уплаты налогов и процентов за кредит (EBIT), при которой величина прибыли на акцию (EPS) при финансировании за счет как

заемных, так и собственных средств будет одинаковой (точка финансового безразличия).

Выбор рациональных источников финансирования осуществляется по критерию минимизации средневзвешенной стоимости капитала (WACC), который является важным параметром при разработке финансовой стратегии:

$$WACC = \sum_{i=1}^n K_i D_i, \quad (6)$$

где K_i – цена i -го источника привлечения капитала; D_i – доля i -го источника в общем объеме финансирования, коэфф.

Индикатором возможного возрастания рыночной стоимости предприятия служит увеличение экономической добавленной стоимости EVA, которая определяется по формуле

$$EVA = NOPAT - WACC \cdot NA, \quad (7)$$

где NOPAT – прибыль от обычных видов деятельности после налогообложения; NA – чистые активы.

Метод EVA правомерно считать ключевым элементом разработки эффективной финансовой стратегии, поскольку он объединяет два важнейших показателя – NOPAT и WACC, первый из которых характеризует процесс использования активов, второй – затраты на привлечение капитала, инвестированного в активы [2].

На основе расчета данных показателей целесообразно выявить основные стратегические пути развития предприятия с разработкой базовой стратегии.

Стратегия оптимизации капитала предполагает установление целевой структуры капитала [target capital structure], под которой понимается такое соотношение собственных и заемных источников формирования капитала предприятия, которое позволяет в полной мере обеспечить достижение избранного критерия ее оптимизации.

Критерий оптимизации означает, что конкретная целевая структура капитала должна покрывать заданный уровень доходности и риска в деятельности предприятия, минимизировать средневзвешенную его стоимость или максимизировать рыночную стоимость предприятия [2].

Основными показателями, которые могут быть использованы при разработке стратегии оптимизации структуры капитала, являются [3]:

1) оптимизация структуры капитала по критерию максимизации маржи платежеспособности как основного показателя надежности строительной компании;

2) оптимизация структуры капитала по критерию увязки сумм инвестиций с активами. Целью оптимизации по этому критерию является снижение риска инвестиций, т. е. снижение риска невозврата соответствующего вида актива или недополучение дохода, связанного с ним. Этот критерий является особенно важным, так как средства

строительных организаций, по сути, не являются ее собственностью до момента сдачи объекта;

3) оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков. Концепция учета фактора риска состоит в объективной оценке его уровня с целью обеспечения формирования необходимого уровня доходности финансовых операций, связанных с использованием капитала, и разработки системы мероприятий, минимизирующих его негативные финансовые последствия;

4) оптимизация структуры капитала с учетом предельного объема привлечения заемных средств. Максимальный объем этого привлечения диктуется двумя основными условиями: а) предельным эффектом финансового левериджа; б) обеспечением достаточной финансовой устойчивости организации;

5) оптимизация структуры капитала с учетом максимизации рыночной стоимости компании. Существует несколько причин, по которым целесообразно использовать в качестве критерия оптимизации этот критерий: показатель может быть рассчитан методом дисконтирования денежных потоков, что дает возможность учитывать и управлять всеми денежными потоками фирмы, показатель позволяет учитывать риски финансирования; позволяет принимать оптимальные в долгосрочном (стратегическом) плане решения по управлению компанией.

Помимо этого, стратегия оптимизации структуры капитала должна быть частью обоснованной стратегии финансирования, в которой учитываются рыночная позиция компании, будущие инвестиционные возможности, ожидаемые денежные потоки, дивидендная политика и потребность в финансировании. Перспективные планы привлечения займов должны сопровождаться прогнозными оценками рисков, вероятных прибылей и качества баланса. Следует проанализировать возможность возникновения и пути выхода из ситуации, когда денежных средств, генерируемых действующими активами, не хватит для обслуживания и погашения долга [4].

Библиографические ссылки

1. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. М. : Кнорус, 2010.
2. Оводков Д. А., Глухих Л. В. Методический подход к разработке финансовой стратегии предприятия // Экономические науки. 2008. № 44.
3. Пикалов А. Н. Роль собственного капитала в деятельности организации // Проблемы модернизации экономики России в XXI веке : сб. материалов Междунар. межвуз. науч.-практ. конф. М. : ВГНА Минфина России, 2008.
4. Шарикова О. В. Динамическое моделирование факторов структуры капитала российских организаций // Анализ и аудит. 2011. № 3.

© Наргузова О. Ю., 2013

**ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Рассматривается проблема привлечения финансовых средств субъектами малого и среднего предпринимательства, проводится исследование способов и возможных источников привлечения финансовых ресурсов, формулируются направления их улучшения.

Экономическое развитие России в целом зависит в немалой степени и от развития малого и среднего бизнеса. Создавая новые предпринимательские структуры, вряд ли кто-либо ставит своей задачей развитие именно экономики страны. Цели создания собственного бизнеса различны и более низменны и эгоистичны в нормальном смысле этого слова – работа на себя, самостоятельность, возможность проявить себя, прилично зарабатывать, получать доходы, эквивалентные своему уму и стараниям, и прочее.

В то же время, особенностью малого бизнеса, как и другого любого законопослушного бизнеса, является его универсальность, то есть, развиваясь и функционируя в своих интересах, малый бизнес способствует развитию экономики государства в целом. Эта деятельность в равной степени полезна как для всей экономики страны, так и для каждого гражданина в отдельности.

Необходимо отметить тот факт, что Россия относительно недавно встала на капиталистический путь развития, в связи с этим современный малый и средний бизнес имеет определенные проблемы, которые тормозят его развитие.

Одной и самой важной является проблема финансирования малого и среднего предпринимательства. В первую очередь эта проблема возникает из-за невозможности получения кредита на приемлемых условиях, особенно на первоначальном этапе деятельности предприятия, и неэффективности налоговой системы. Таким образом, следует отметить, что основными источником финансов на предприятии являются личные деньги владельца, нераспределенная прибыль, заемные средства у кредитных организаций и банков, а также государственная финансовая помощь, т. е. на финансовое состояние фирмы оказывают внутренние и внешние финансовые потоки.

Рассматривая проблему привлечения финансовых средств в малое и среднее предпринимательство с точки зрения внутренних потоков, следует сказать о налоговой политике, которую проводит государство, так как размер прибыли, которую можно направить на развитие бизнеса во многом зависит от размеров процентных ставок по налогам.

Как известно, налогами, которые платят субъекты малого и среднего предпринимательства

являются: налог на добавленную стоимость (НДС), налог на вмененный доход, налог на прибыль, подоходного налога с физических лиц, страховые взносы, экологические налоги, налоги на имущество, недвижимость, землю. Из этого перечня следует выделить налог на прибыль, страховые взносы, так как данные выплаты являются основными для субъектов малого и среднего предпринимательства.

В городе Шарыпово Красноярского края по оценке на 2012 год общий объем налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства в бюджеты разных уровней составил 290 125,3 тыс. рублей, среднесписочная численность работников организаций малого и среднего предпринимательства (в том числе и у индивидуальных предпринимателей) 8067 человек. Отсюда получим, что на одного работника малого предприятия приходится 35,97 тыс. рублей налогов.

Таким образом, предприятие в городе Шарыпово, которое имеет в штате 25 человек, в среднем ежегодно выплачивает 899,11 тыс. рублей налога. Предположим, что предприятие не использует упрощенную систему налогообложения – данная сумма состоит из отчислений налога на прибыль, ставка которого составляет 20 %. Предприятие получает прибыль в размере 4 495,56 тыс. рублей.

Одной из мер, направленных на стимулирование развития субъектов малого предпринимательства могло бы послужить понижение процентной ставки налога на прибыль. Так, например, в Германии, где малый и средний бизнес является одним из самых активно и стабильно развивающихся секторов экономики, налог на прибыль составляет 15 %. Соответственно в данной стране такое предприятие заплатит 674,33 тыс. рублей, что на 244,78 тыс. рублей меньше, чем в России. Для субъектов малого и среднего предпринимательства данная сумма является значительной, особенно если речь идет о «молодом» предприятии.

Кроме этого, среднемесячная заработная плата работника малого и среднего предприятия в городе Шарыпово составляет 8408,7 рублей. Получаем, что на том же предприятии, имеющем штат 25 человек, фонд заработной платы за год состав-

ляет 2 522,61 тыс. рублей. Ежегодно предприятие делает отчисления во внебюджетные фонды в размере 30 % от фонда заработной платы, т. е. 756,78 тыс. рублей.

Таким образом, снижение ставки процента отчислений во внебюджетные фонды, а также уменьшение ставки процента налога на прибыли на 5 единиц будет способствовать увеличению чистой прибыли предприятий. Из этого следует, что у субъектов малого и среднего бизнеса появится возможность дополнительный источник финансовых средств, которые могут быть потрачены на совершенствование и развитие бизнеса, что благотворно скажется не только на малом и среднем бизнесе, а на экономике страны в целом.

Итак, как уже было сказано ранее, источником финансовых ресурсов в сегменте малых и средних предприятий является нераспределенная прибыль, но тем не менее сэкономленных средств может оказаться недостаточно для обеспечения уверенного роста фирмы, который может быть достигнут только при наличии при наличии долгосрочных и краткосрочных финансовых потоков.

Встает вопрос о внешних источниках финансовых средств, а именно о кредитовании, государственной финансовой помощи и о содействии государства субъектам малого и среднего предпринимательства в получении кредита, так как для субъектов малого и среднего предпринимательства привлечение необходимого объема средств, особенно на первоначальной стадии их существования без посторонней помощи невозможно.

В данное время государство проводит активную политику по оказанию финансовой помощи малому и среднему предпринимательству, на сегодняшний день существует множество программ, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса.

В Красноярском крае в целях содействия безработным гражданам в осуществлении предпринимательской деятельности агентство труда и

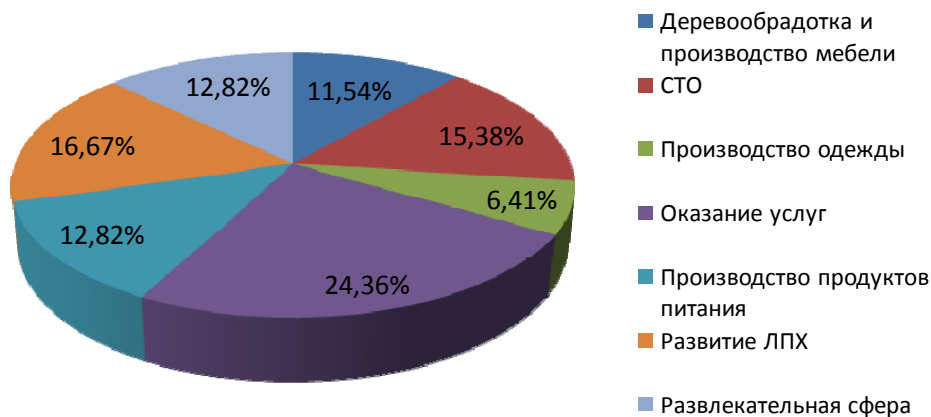
занятости населения Красноярского края объявляет конкурс по отбору бизнес-проектов безработных граждан на предоставление грантов из краевого бюджета на создание собственного дела.

Принять участие в конкурсе может любой гражданин РФ, зарегистрированный в качестве безработного в краевых государственных бюджетных учреждениях службы занятости населения. Для этого необходимо составить проект бизнес-плана, в соответствии с ним, в случае победы, будет предоставлен грант, максимальный размер которого составит 300 тысяч рублей по одному проекту.

Так в 2012 году было проведено 2 конкурса, на участие в которых было подано 454 заявок. По итогам данных конкурсов было 78 победителей из 36 территорий края, 17,18 % всех участников. Каждый из победителей получил грант в размере до 300 тыс. руб. Гранты были направлены в семь различных отраслей. Распределение грантом по отраслям представлено на рисунке.

Наибольшее количество грантов было направлено в сферу услуг, которая включает в себя услуги парикмахера, сантехников, ветеринарных врачей и т. д. – 24,36 % всех грантов. На втором месте гранты на открытие станций технического обслуживания транспорта – 15,38 %. Наименьшую долю занимает производство одежды и тканей – 6,41 %.

Конкурс проводится на основе краевой долгосрочной целевой программой «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Красноярском крае» на 2011–2013 годы» целью, которой является создание благоприятных экономических условий для динамичного развития малого и среднего предпринимательства на территории края. В рамках данной программы предполагается выплата субсидии бюджетам муниципальных образований края для реализации муниципальных программ.



Распределение грантов по сферам деятельности

В 2012 году в Красноярском крае на софинансирование муниципальных программ было направлено 292 042 тыс. руб., из которых 107 400 тыс. руб. средства краевого бюджета, 184 642 тыс. руб. – субсидии Красноярскому краю из средств федерального бюджета. Субсидии были направлены в 54 муниципальных образования края, среди которых 13 городов, 39 районов и 2 ЗАТО.

Таким образом, в городе Красноярске в 2012 году по муниципальным программам 35 предприятий получили финансовую помощь, средний размер которой составил 330 тыс. руб.

Помимо субсидий муниципальным образованиям, выплачиваются субсидии и самим субъектам малого и среднего предпринимательства: субсидии вновь созданным субъектам малого предпринимательства на возмещение части расходов, связанных с приобретением и созданием основных средств и началом предпринимательской деятельности; субсидии на возмещение части затрат, возникающих в связи с выполнением требований, предъявляемых российскими кредитными организациями при заключении кредитных договоров к объему обеспечения возвратности кредитов; субсидии на возмещение части процентных ставок по кредитам российских кредитных организаций и части лизинговых платежей, уплачиваемых лизингодателям; поддержка субъектов малого и (или) среднего предпринимательства, занимающихся лесопереработкой, переработкой сельскохозяйственной продукции; субсидии на возмещение части затрат, связанных с приобретением (созданием) производственного и (или) лабораторного оборудования, специальной техники, агрегатов и комплексов.

В течение 2012 года в Красноярском крае 315 организаций получили субсидии на развитие своего дела.

Помимо этого, одним из направлений программы является оказание финансовой помощи субъектам малого и среднего предпринимательства, путем предоставления микрозаймов, в том числе микрозаймов для начала предпринимательской деятельности (в размере не более 90 процентов от планируемых затрат в материальные активы или при условии предоставления документального подтверждения произведенных затрат).

Рассматривая финансовую поддержку малого и среднего предпринимательства в Красноярском крае, необходимо отметить, что Красноярское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса создало целостную систему поддержки. В нее входят программы «Микрофинансирование» и «Поручительство».

Программа «Микрофинансирование» подразумевает осуществление краткосрочных займов субъектам малого и среднего предпринимательства. В таблице 2 представлены займы, срок выдачи которых не превышает 12 месяцев, займы являются целевыми, размер процентной ставки зависит от цели и от статуса субъекта малого и

среднего предпринимательства. Например, микрозаймы «Начинающим», его максимальный размер может составлять 300 тыс. рублей, процентная ставка равна 5,5 %. Займ «Стартовый» размером до 150 тыс. рублей выдается с процентной ставкой 6,5 %.

Особый интерес вызывает займ «Контракт», он выдается на выполнение работ, его размер составляет 90 % от суммы обеспечения заявки, но не более 1 000 тыс. рублей, процентная ставка 1,5 %.

Кроме данных займов, выдаются кредиты на более длительный срок: «Займ – МСП» до 35 месяцев, размером до 1 млн. рублей, процентная ставка напрямую зависит от срока займа: до 18 месяцев – от 15 %; до 24 месяцев – от 15,5 %; до 35 месяцев – от 16 %.

Как известно, малому бизнесу тяжело получить финансовые средства с помощью кредитных организаций, так как зачастую предприятие не способно гарантировать возвратность кредита из-за отсутствия имущества. Отсюда возникают проблемы в получении кредита.

На решение этой проблемы направлена программа «Поручительство». Поручительство выдается субъектам малого и среднего предпринимательства для получения кредитов в банках. Размер одного поручительства не может превышать 50% от суммы кредита. Совокупный объем поручительств, одновременно действующий в отношении одного заемщика – до 20 млн рублей. Плата за предоставления поручительства составляет 2 % в год. Поручительство предоставляется предпринимателям, зарегистрированным на территории Красноярского края; осуществляющим свою деятельность не менее 3 месяцев; по кредитам на сумму более 1 млн рублей и на срок более 1 года; при отсутствии просроченных задолженностей по налогам; при отсутствии задолженности по зарплате перед сотрудниками.

Проблема привлечения финансовых средств является актуальной в любое время, особенно она актуальна, когда речь идет о малом и среднем бизнесе, так как «живучесть» таких организаций полностью зависит от финансирования, особенно на первоначальном этапе. Чем больше первоначальный капитал, вложенный в фирму, тем больше возможностей ее сохранения в кризисные периоды.

На сегодняшний день, система налогообложения в России не является идеальной для развития малого и среднего бизнеса, но, тем не менее, исследование показало, что государственные программы, действительно, работают и оказывают благотворное влияние на развитие и рост численности субъектов малого и среднего предпринимательства. Но для создания наиболее благоприятных условий развития следует пересмотреть существующую налоговую политику по отношению малого и среднего бизнеса.

ФАКТОРЫ И ПРОГНОЗ ТЕМПОВ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

Рассмотрена динамика инфляции за последние годы в России, проведен анализ причин, вызывающих повышение уровня цен, механизм их воздействия и сделан прогноз инфляции на перспективу с учетом наиболее значимых факторов.

Инфляция остается актуальной проблемой российской экономики и монетарной политики. Экономическая конъюнктура в России существенно отличается от большинства стран мира – сегодня целый ряд стран балансирует на грани дефляции, а в некоторых странах (Япония, Швейцария) снижение общего уровня цен уже стало реальностью. В РФ, несмотря на дезинфляцию (замедление темпов), уровень инфляции остается весьма высоким (табл. 1).

Многочисленные как официальные, так и неофициальные прогнозы инфляции в РФ, сделанные в 2011 г., оказались завышенными. В 2011 году в России была отмечена минимальная в современной истории страны инфляция, составившая 6,1 %, и в планах правительства на текущий год было дальнейшее ее снижение – на уровень 5–6 %, од-

нако уже в начале второй половины года этот прогноз был ухудшен до 7 % – на фоне июльской индексации коммунальных тарифов и проблем с урожаем. Теперь Центральный банк за счет повышения процентных ставок стремится ограничить приток денег в экономику и, тем самым, сдержать инфляцию на запланированных уровнях.

Согласно современной теории и практики, выделяют следующие факторы, влияющие на уровень цен (рис. 2).

В каждой стране инфляционный процесс имеет специфику, связанную с совокупностью причин и факторов, его вызывающих. В табл. 2 представлены причины, оказывающее наибольшее влияние на инфляцию в России.

Одной из главных причин роста цен является дефицит государственного бюджета (рис. 3).

Таблица 1

Инфляция в России за 2001–2011 гг., %

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	сред. знач.
ИПЦ	118,6	115,1	112,0	111,7	110,9	109,0	111,9	113,3	108,8	108,8	106,1	111,5
ИЦП промышленной продукции	108,3	117,7	112,5	128,8	113,4	110,4	125,1	93,0	113,9	116,7	112,0	113,8
Дефлятор ВВП	116,5	115,5	113,8	120,3	119,3	115,2	113,8	118,0	102,0	111,6	115,8	114,7

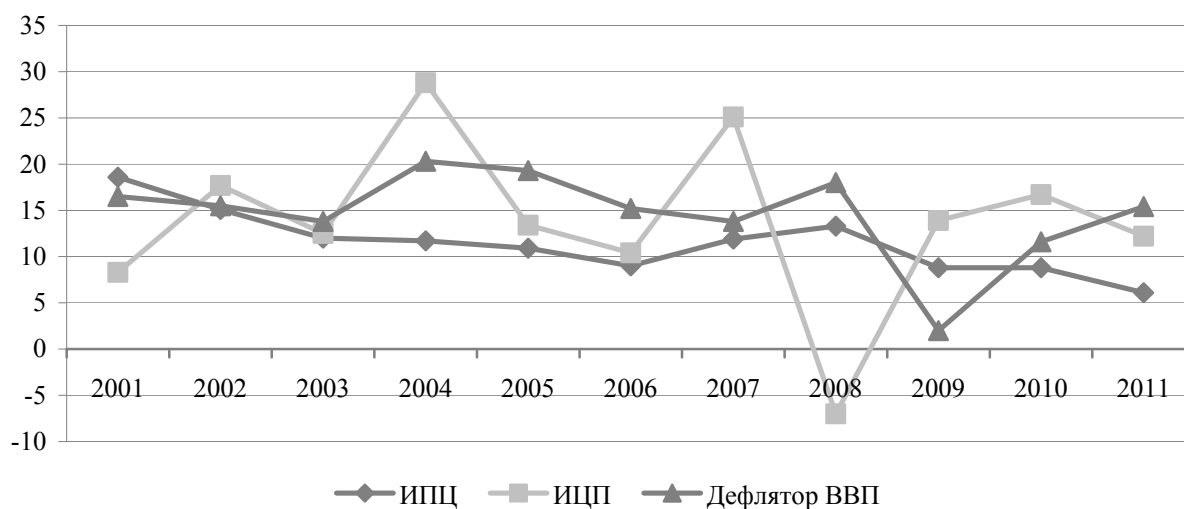


Рис. 1. Инфляция в России за 2001–2011 гг., %



Рис. 2. Причины инфляции:

¹ – воздействие на цены при росте фактора; (И) – инфляционное; (Д) – дефляционное

Таблица 2

Причины инфляции в России

Фактор	Механизм воздействия
1. Несбалансированность государственных расходов и доходов, существенный гос. долг	Рост государственных расходов приводит к дефициту государственного бюджета, источниками покрытия которого становятся займы в центральном банке страны, а также внешние займы, формирующие будущий потенциал инфляции
2. Милитаризация экономики	Военные ассигнования ведут к созданию дополнительного платежеспособного спроса и, следовательно, к увеличению денежной массы. Чрезмерные военные ассигнования обычно являются главной причиной дефицита государственного бюджета, а также увеличения государственного долга, способствуют росту денежной массы при отсутствии роста товарной массы [1]
3. Денежная эмиссия	Избыточная, не обеспеченная товарами масса денег может способствовать развитию инфляционного процесса
4. Структура рынка	Монополии крупных фирм влияют на определение цены и собственных затрат производства
5. Величина производственных издержек	Рост издержек на единицу продукции сокращает прибыли и объем продукции, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. В результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе всей экономики. Это уменьшение предложения приводит к росту уровня цен [2]
6. Повышение заработной платы при неизменной производительности труда	Если повышение зарплаты в масштабе всей страны не уравновешивается какими-либо противодействующими факторами, такими, как увеличение объема выпускаемой за один час продукции, то увеличатся издержки на единицу продукции. Производители ответят на это сокращением производства товаров и услуг. При неизменном спросе это уменьшение предложения приведет к повышению уровня цен

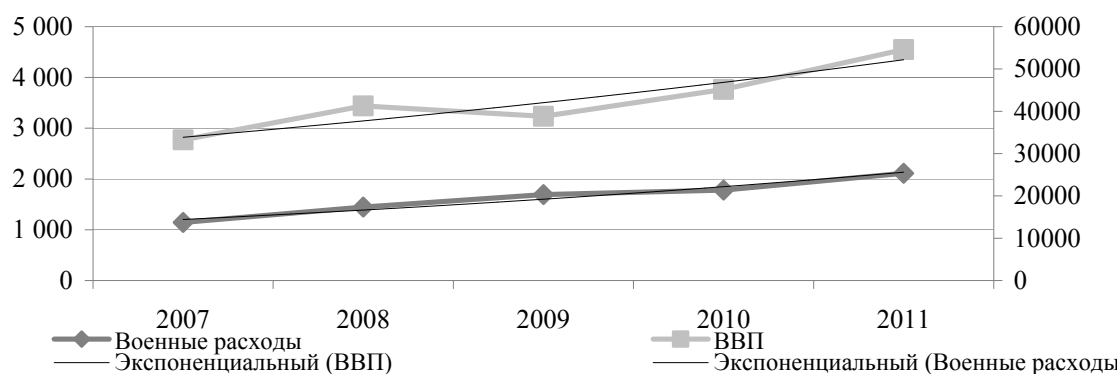


Рис. 4. Военные расходы России (млрд руб.)

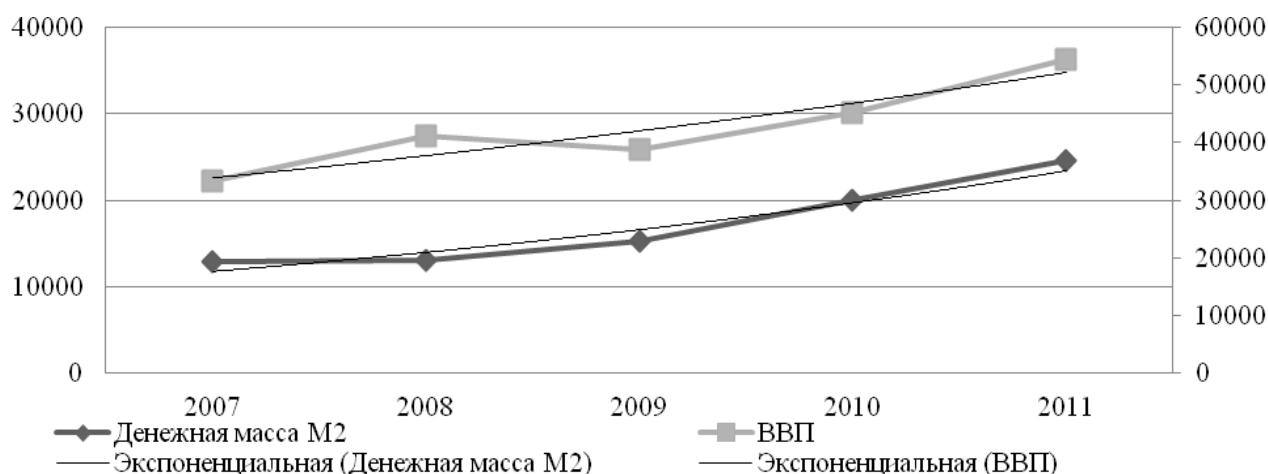


Рис. 5. Динамика денежной массы М2 (млрд руб.)

Из представленного графика видно, что в 2009–2010 гг. был дефицит федерального бюджета, а в 2011 году профицит 430, 8 млрд руб.. Министерство Финансов предполагает, что в ближайшие годы будет возрастать дефицит государственного бюджета и на конец 2012 и 2013 гг. составит 68,2 млрд руб, на конец 2014–1024,7 млрд руб. Следовательно, необходимо будет финансирование за счет выпуска и размещения государственных ценных бумаг на внутреннем и зарубежном рынках, а также за счет привлечения внутренних и иностранных кредитов.

Другой причиной инфляции является милитаризация экономики. В 2011 г. расходы на оборону России по сравнению с 2010 г. выросли на 9,3 % и составили 64,1 миллиарда долларов (табл. 3). Россия проводит военную реформу, а также намерена в значительной степени обновить парк военной техники, принятой на вооружение. Доля новой техники к 2020 г. должна достичь 70–80 %, следовательно, расходы на финансирование оборонно-промышленного комплекса будут увеличиваться.

Одним из главных источников, поддерживающих высокие темпы прироста цен является также избыточная, не обеспеченная товарами денежная масса (табл. 4).

Таблица 3
Военные расходы России за 2007–2011 гг.

	2007	2008	2009	2010	2011
млрд руб	1 144	1 448	1 693	1 781	2 112
млрд долл.	51,275	56,892	59,565	58,644	64,123
% к ВВП	3,5	3,5	4,3	3,9	3,9

Таблица 4
Динамика денежной массы М2 (млрд. руб.)

	2007	2008	2009	2010	2011
М2	12 869	12 975,9	15 267,6	20 011,9	24 483,1
Коэффициент монетизации	0,39	0,31	0,39	0,44	0,45

Объем денежной массы в 2011 г. увеличился по сравнению с 2010 г. на 22,6 % и составил 24 543,4 млрд руб (рис. 5). Банк России ожидает по итогам 2012 г. замедления темпа прироста денежной массы (М2) до 16–19 % (рис. 5). В 2013 г. темп прироста денежной массы может составить 9–18 %, в 2014 и 2015 гг. – 14–19 % в год [3].

Для России характерна высокая степень монополизма, абсолютно господствуют монополии нескольких видов и разновидностей. К естественным относятся РАО «ЕЭС», «Газпром», МПС, «Транснефть», которые благодаря своим сетевым структурам преобладают в общенациональном масштабе, каждый в собственном сегменте. Схожими являются технологические монополии, появившиеся на базе уникальных производств, имеющие ограниченный круг потребителей. Олигополии представлены крупнейшими нефтяными, металлургическими, нефтехимическими, химическими, целлюлозно-бумажными, автомобильными, телекоммуникационными и другими финансово-промышленными группами, доминирующими в своих отраслях над более мелкими аутсайдерами. В число монополистических структур в регионах входят предприятия жилищно-коммунального хозяйства и строительного комплекса, по переработке сельхозпродукции, диктующие условия для малого и среднего бизнеса.

Таблица 5

Средняя начисленная заработная плата работников, руб.

	2007	2008	2009	2010	2011
Средняя заработная плата	13570	15827	18084	20401	22717
% к ВВП	40,8	38,3	46,6	45,2	41,6

Средняя заработная плата в России в 2011 г. увеличилась на 10 % по сравнению с 2010 г. и

составила 22 717 руб. (рис. 6). Можно предположить, что рост заработной платы в 2012, 2013 гг. составит примерно 10 %. При существующем объеме выпускаемой продукции данный фактор приведет к увеличению производственных издержек.

Анализ факторов показал, что наиболее существенной причиной роста цен является высокая степень монополизации рынка со стороны естественных монополий и крупных государственных компаний. Второй по значимости является слабая связь заработной платы и производительности труда. Другие факторы, выделенные в данной статье не являются значимыми, существуют иные факторы, анализ влияния которых достаточно сложный. Тем не менее, прогноз средних темпов инфляции, проведенный в рамках данной работы, в ближайшие годы составит примерно 15 %.

Библиографические ссылки

1. Кравцова Г. Ф., Цветков Н. И., Островская Т. И. Основы экономической теории : учеб. пособие. Дальневост. гос. ун-т путей сообщения, 2001.
2. Макконел К. Р., Брю С. Л. Экономикс : учебник. М. : Инфра-М, 2003.
3. Основные направления денежно-кредитной политики на 2013–2015 годы. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2013%282014-2015%29.pdf (дата обращения: 25.08.2013).

© Новикова Э. С., 2013

УДК 364.35

Н. А. Полежаева

Научный руководитель – *А. В. Лихтер*

Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ И НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Показана роль управляющих компаний и негосударственных пенсионных фондов в привлечении и размещении накопительной части пенсий работающих граждан Российской Федерации.

В рамках проводимой пенсионной реформы у населения появилась возможность выбирать не только между государственным и негосударственными пенсионными фондами, но и выбирать управляющую компанию. Управляющая компания – это компания, через которую вкладываются средства с целью получения прибыли на накопительную часть пенсии. Всего на территории РФ зарегистрировано около 116 управляющих компаний [1]. Подробнее остановимся на 6 самых крупных УК (по прибыли), к которым относятся:

- Втб управление активами;
- Ермак УК;

- Агана УК;
- Тройка диалог УК;
- Тринфико УК;
- Центральная УК.

Совокупные доходы вышеперечисленных компаний за последние пять лет представлены на рис. 1.

Из рисунка видно, что самая высокая доходность у компаний наблюдалась в 2009–2010 гг., затем доходность снизилась, а некоторые компании на начало 2013 г. показывают наличие отрицательной прибыли (Ермак УК, Тринфико УК и Центральная УК).

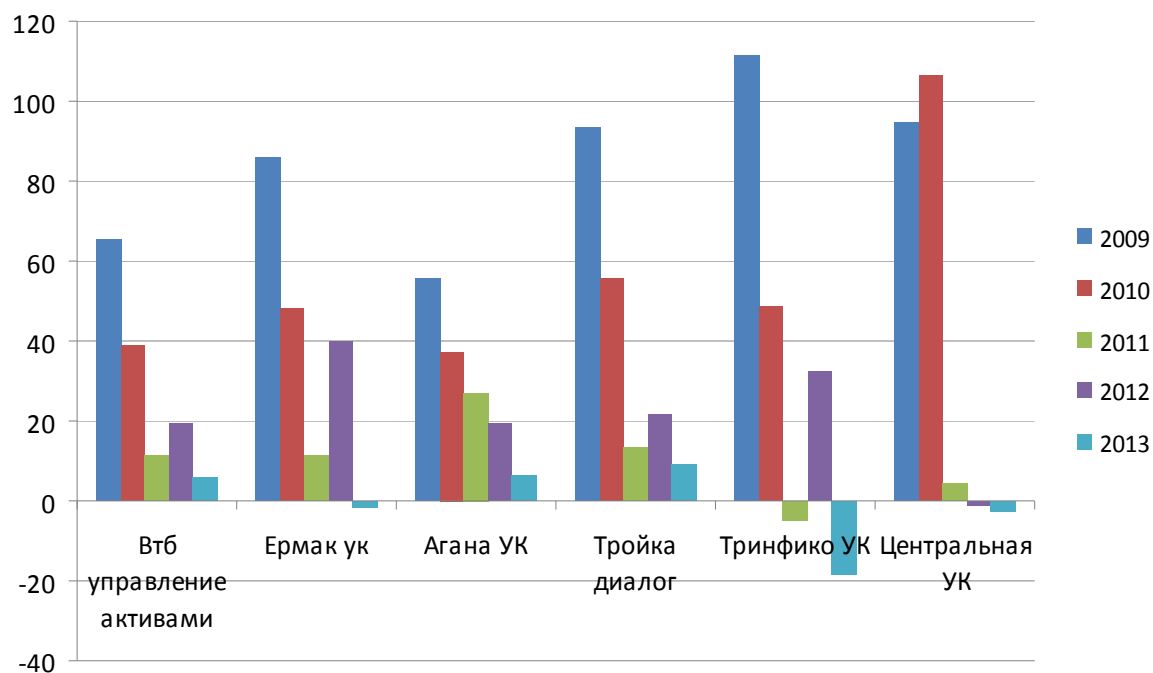


Рис. 1. Прирост совокупных доходов шести наиболее крупных управляющих компаний за 2009–2013 гг., %

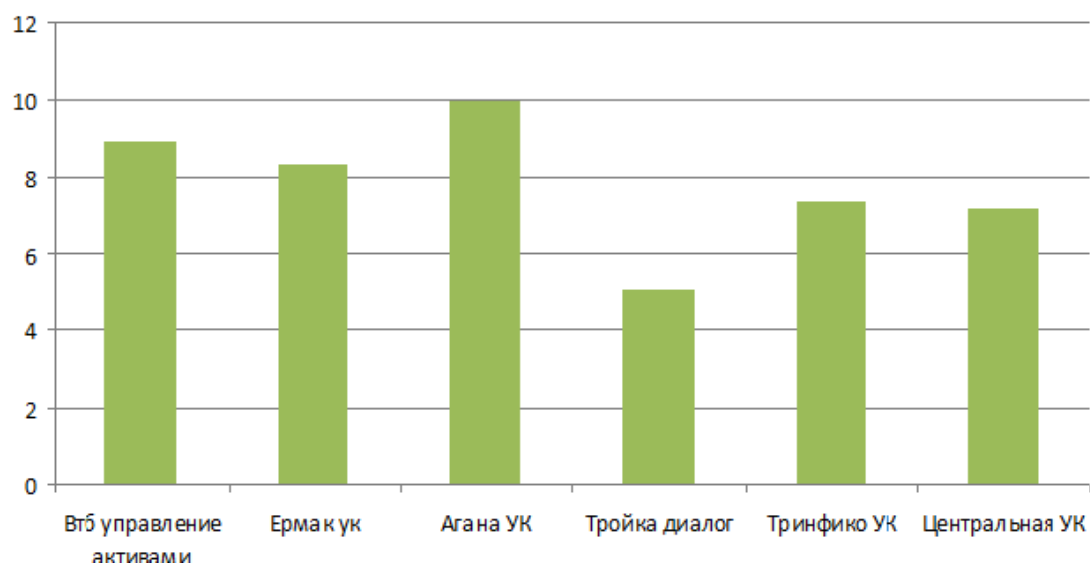


Рис. 2. Средняя доходность инвестиций ведущих УК за 2009–2013 гг.

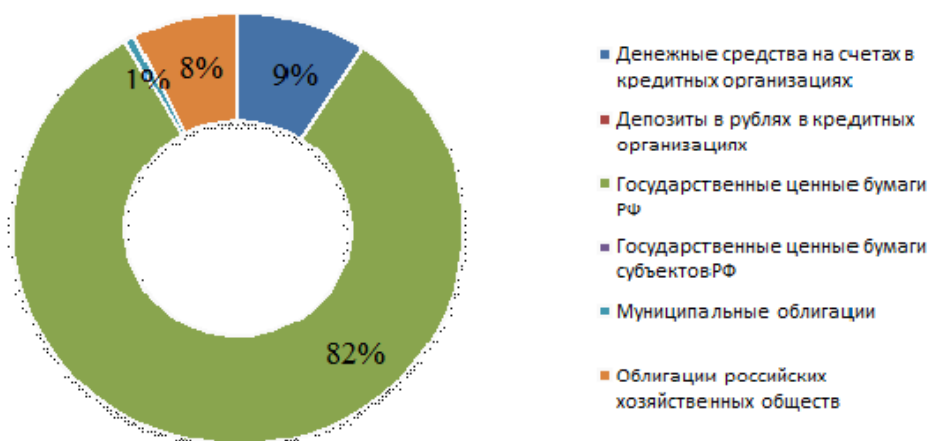


Рис. 3. Активы инвестиционного портфеля Агана УК и Тройка-диалог УК

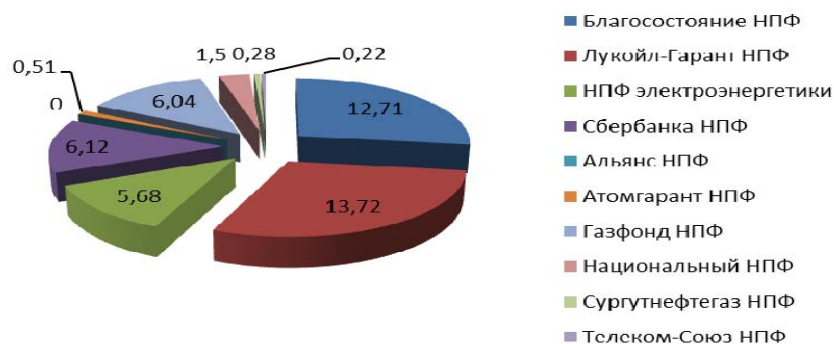


Рис. 4. Доля рынка среди НПФ, % (2012)

Средняя доходность долгосрочных инвестиций за пятилетний период для всех рассматриваемых компаний сопоставима и находится в диапазоне 4,5–10 % годовых (рис. 2).

При этом наибольшую доходность от вложений демонстрирует Агана УК, а наименьшую – Тройка диалог УК.

Рассматривая инвестиционный портфель двух этих компаний (рис. 3) можно заметить, что основную долю в этом портфеле (82 %) занимают государственные ценные бумаги РФ, а на долю облигаций российских хозяйственных обществ приходится порядка 1 %.

Таким образом, видно, что привлекаемые средства населения в основном размещаются в надежные государственные ценные бумаги, так как речь идет о деньгах будущих пенсионеров, которые необходимо размещать, не только выгодно, но и надежно. С другой стороны эти же данные свидетельствуют о том, что пока в РФ не создано системы трансформации «длинных денег» в реальные инвестиционные проекты, обладающие низкими рисками и устойчивой доходностью во времени как в некоторых зарубежных странах [2].

Помимо управляющих компаний накопительную часть пенсий граждане могут размещать в негосударственных пенсионных фондах (НПФ).

Система негосударственных пенсионных фондов, действующих в Российской Федерации, на 1 января 2011 г. насчитывала 157 фондов, имеющих лицензию на право деятельности по пенсионному обеспечению и пенсионному страхованию. Они располагают имуществом на сумму, превышающую 861,9 млрд руб., пенсионными накоплениями в размере 146,9 млрд руб. и пенсионными резервами 591,2 млрд руб.. Совокупный объем имущества негосударственных пенсионных фондов составляет 7,1% от объема российского ВВП [1].

Из более 150 НПФ, действующих в РФ в 2012 г. наиболее крупными являются «Благосостояние НПФ», Лукойл-Гарант НПФ, НПФ электроэнергетики, Сбербанк НПФ, Альянс НПФ, Атомгарант НПФ, Газфонд НПФ, Национальный НПФ, Сургутнефтегаз НПФ, Телеком-Союз НПФ.

При этом 57 % данного рынка приходится на

два негосударственных пенсионных фонда – «Благосостояние НПФ» и Лукойл-Гарант НПФ, которым 27 и 30 % данного рынка соответственно (см. рис. 4).

Участниками НПФ являются свыше 6,75 млн человек, что составляет 9,6 % занятого в экономике России населения. Эти данные свидетельствуют о том, что негосударственные пенсионные фонды заняли пока сравнительно скромное, но важное место, как в пенсионной системе РФ, так и на ее финансовом рынке.

Распределение участников НПФ в зависимости от размера организаций крайне неравномерно. Точные данные отсутствуют, но можно с уверенностью говорить, что в организациях, относящихся к субъектам малого предпринимательства (а в них по данным Госкомстата работает 47,7 % занятых), негосударственное пенсионное обеспечение отсутствует. С учетом этого обстоятельства уровень охвата негосударственным пенсионным обеспечением работников организаций, которые не относятся к субъектам малого предпринимательства, в среднем по России составляет 18 %.

В 2010 г. в негосударственные пенсионные фонды поступили пенсионные взносы на общую сумму 56 397,2 млн руб. Из них 46 676,5 млн руб. – от юридических лиц (82,8 %) и 9 720,7 млн руб. – от физических лиц (17,2 %). Фонды – члены НАПФ (Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов) аккумулировали 48 544,4 млн рублей (86,1 % от общего числа фондов). При этом в фонды-члены НАПФ поступило 40 630,2 млн рублей взносов от юридических лиц и 7 914,2 млн руб. взносов от физических лиц (85,7 % и 16,3 % соответственно).

Приведенные показатели свидетельствуют о росте заинтересованности граждан в формировании своей пенсии. Существенную роль в этом росте сыграло широкое распространение пенсионных схем с совместным финансированием. В 2002 г. (год начала пенсионной реформы) доля взносов физических лиц составляла только 5,9 %, а к 2010 г. она достигла 16,7 %. При этом, если по сравнению с 2002 г. общая сумма взносов в НПФ выросла в 4,88 раза, то сумма взносов физических лиц – в 14,3 раза. При этом важнейшей задачей

деятельности негосударственных пенсионных фондов является сохранение пенсионных сбережений граждан, то есть обеспечение дохода, превышающего уровень инфляции [2].

Средний процент начислений на счета негосударственного пенсионного обеспечения (взвешенный по величине пенсионных резервов фонда) составил по итогам 2010 г. – 12,55 %, а в 2012 г. – 7,56 %. При этом процент начислений в различных фондах находился в диапазоне от 7,25 % до 17,0 %. Официальный уровень инфляции в 2010 г. составил 10,9 %. Дополнительную пенсию в негосударственных пенсионных фондах получают 1 026,2 тыс. человек (в среднем по России это каждый 30 пенсионер, получающий трудовую пенсию по старости) [3].

Действенность накопительных принципов формирования пенсии, реализуемых негосударственными пенсионными фондами, может быть в наибольшей степени продемонстрирована при длительных сроках накопления, но уже сейчас в тех отраслях, которые охвачены негосударственным пенсионным обеспечением, удается обеспечить с учетом всех видов пенсий средний коэффициент замещения, превышающий 40 %, в то время, как только трудовая пенсия обеспечивает (в среднем по стране) коэффициент замещения менее 28 %.

Управляющие компании и НПФ могут сыграть большую роль в стимулировании развития и совершенствования финансовых рынков и экономики страны в целом. Вместе с ростом активов фондов и их относительной значимости как инвесторов специально разрабатываются и выпускаются новые финансовые инструменты, удовлетворяю-

щие растущие потребности пенсионных фондов. Например, в США основную заслугу в развитии рынка хеджирующих инструментов и деривативов приписывают возросшим потребностям пенсионных фондов контролировать свои риски [3]. Пенсионные фонды могут также стать катализаторами развития эффективных торговых систем, современного бухучета и прозрачности финансовой информации.

Помимо этого управляющие компании и НПФ и их активы играют важнейшую роль в экономике государства в качестве инструмента кредитования, так как именно в этой системе создаются «длинные деньги», которые необходимы для успешного и устойчивого развития национальной экономики.

Библиографические ссылки

1. Кривошекова Е. Обязательное пенсионное страхование: теория и практика российской пенсионной реформы // Вопросы экономики. 2010. № 6. С. 120–135.
2. Вавулин Д. А. Негосударственные пенсионные фонды: место в системе обязательного пенсионного страхования // ЭКО. Экономика и организация промышленного производства. 2008. № 2. С. 160–175.
3. Негосударственные пенсионные фонды // PensiaMarket. [Электронный ресурс]. URL: http://www.pensiamarket.ru/page.aspx?show=about_npf (дата обращения: 12.03.2013).

© Полежаева Н. А., 2013

УДК 338.054.23

О. О. Сергеева

Научный руководитель – В. А. Кузнецова

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

БЕГСТВО КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

Рассматривается проблема бегства капитала на примере Российской Федерации, в частности масштабы, причины, последствия и возможные пути ее решения.

Доверие к банковской системе – один из признаков экономической стабильности государства. Но что если граждане страны все чаще и все больше вывозят свой капитал за границу? Попробуем проанализировать данное явление на примере Российской Федерации.

Для начала определим, что понимается под бегством капитала. Бегством капитала считается стихийный, не регулируемый государством отток в больших масштабах экономических и финансовых активов в легальной и нелегальной формах, сокращающих финансово-инвестиционные ресур-

сы страны. К сожалению, данный процесс не обошел и Россию. Если анализировать экономическое прошлое страны, то пик оттока финансовых ресурсов пришелся именно на последнее десятилетие XX века. Однако в экономически благодатные и стабильные двухтысячные казалось, что проблема осталась в прошлом, но мировой финансовый кризис не только вскрыл существующие несовершенства системы, но и активировал движение капитала за рубеж.

Для того чтобы проанализировать реальные масштабы в таблице приведем данные платежно-

го баланса Российской Федерации, начиная с вышеупомянутых двухтысячных.

Данные платежного баланса Российской Федерации

Отчетный год	Сумма вывоз (–) или ввоза капитала (+), млрд долл. США
2000	–24,8
2001	–15,0
2002	–8,1
2003	–1,9
2004	–8,9
2005	–0,1
2006	+41,4
2007	81,7
2008	–133,7
2009	–56,1
2010	–34,4
2011	–80,5
2012	–56,8

Как следует из представленных данных, в начале XX века ситуация в стране начала стабилизироваться и постепенно возросло доверие к экономической системе государства. Однако события 2008 г. стали для России переломным моментом, повлекшим за собой резкие изменения. И, очевидно, что последствия этого кризиса до сих пор дают о себе знать.

Для того чтобы оценить все масштабы данного явления, стоит упомянуть, что сумма оттока за 2012 г. равна 2,5 % ВВП государства. По словам председателя Центрального Банка российской Федерации, на зарубежных счетах незаконно осело примерно сорок девять миллиардов долларов. Это и серый импорт, и наркоторговля, и различные взятки и откаты, налоговые преступления. Только 8 миллиардов из этой суммы чистые, то есть приходится на торговлю, остальные утекшие деньги попадают в разряд сомнительных. Потери бюджета в результате подобных операций колоссальны – свыше шестисот миллиардов российских рублей. Для сравнения, подобная сумма тратится в год на сферу здравоохранения либо образования.

Но все же сосредоточимся не на легальных и нелегальных операциях, а на самих причинах рассматриваемого явления. Отметим, что чаще всего отток капитала обусловлен стремлением физических и юридических лиц обезопасить свои средства от обесценивания, от высокого налогообложения, от прямой экспроприации или в поисках более выгодных вариантов вложения средств. В общем, в большинстве случаев, бегство капитала представляет собой механический перевод денежных средств из национальной финансовой системы в соответствующие зарубежные системы. Однако в случае с развивающимися странами (в список которых после обретения независимости

входит и Россия) бегство капитала это более широкое понятие: так, в него включают также и смену различными предприятиями и коммерческими организациями собственника с российского на иностранного. Специалисты выделяют ряд причин для бегства капитала из России, в частности:

- общие неблагоприятные условия формирования экономического и инвестиционного климата в стране (падение темпов роста и инвестиционной активности, нарастание политической нестабильности, сокращение емкости рынка, высокий бюджетный дефицит, слабость национальной валюты, неразвитость инфраструктуры финансовых рынков и др.);

- чрезмерно энергичные меры и рецепты по либерализации российской экономики, навязанные нам по линии мировых финансовых институтов, прежде всего МВФ;

- последствия проводимого в стране хозяйственного курса, в том числе во внешне экономической сфере: возрастание налогового бремени, девальвация национальной валюты, жесткая кредитная политика и др. (политика завышенного курса рубля, длительное время проводимая Центральным Банком РФ, стимулирует вложение средств в дешевый доллар и отток капитала из страны);

- чрезмерно высокий уровень фискальных ставок и неэффективность системы начисления и взимания налогов, низкое качество налогового законодательства;

- недоверие бизнеса к правительству, а населения – к банкам и иным финансовым институтам, деятельность которых связана с распоряжением активами вкладчиков;

- криминализация экономической деятельности, безопасность и высокая эффективность легализации доходов преступного происхождения посредством внешнеэкономических операций;

- высокие риски рыночного обесценения капитальных активов;

- неопределенность российских границ с бывшими союзными республиками;

- отсутствие четкого регулирования легального экспорта капитала из России;

- активное участие в оттоке российского капитала за рубеж крупного сегмента финансово-банковской системы Запада (участие в приеме российских капиталов, обучении российских банкиров умению работать в офшорах, содействие в реализации двойных и фиктивных внешнеторговых контрактов с завышенными ценами и т. п.).

Несомненно, основные причины бегства капиталов за пределы России лежат в экономической сфере и объясняются экономическими интересами собственников или законных владельцев бегущих капиталов. В свою очередь, эти экономические интересы формируют:

- стремление сохранить свои капиталы;
- стремление приумножить эти капиталы, заставить их работать;
- стремление уйти от необходимости уплачивать с существующих капиталов высокие налоги;
- стремление легализовать свои капиталы, полученные не всегда законным путем, с тем, чтобы можно было передать их по наследству, распорядиться ими официально;
- стремление получить с капиталов более высокий доход, чем это возможно на территории России, и т. д.

Все остальные причины бегства капиталов за границу носят производный от экономических причин характер. В механизме поведения собственника или владельца бежавших капиталов всегда есть экономическая мотивация, именно она предопределяет его поведение в отношении размещения капиталов за границей России.

Что касается конкретных методов осуществления вывоза капиталов из России, то их принято разделять на три группы: законные (создание фирм за рубежом с полностью законно оформленным участием в них российского капитала, открытый перевод средств на зарубежные банковские счета); незаконные (финансовые и банковские операции, совершаемые с нарушениями процедуры, которых недостаточно для признания этих действий преступными); преступные (подпадающие под статьи Уголовного кодекса о невозвращении средств из-за границы и о контрабанде).

Все же стоит отметить, что бегство капитала относится не только к Российской Федерации. Так или иначе, данное явление знакомо практически каждому государству, особенно государствам с нестабильной или ослабленной экономикой. Однако если для экономически развитых стран отток капитала проблемой не является, а зачастую и уравнивается параллельным притоком иностранного капитала, то для экономически слабых государств данный процесс еще больше ухудшает и без того не простую экономическую действительность. Если страна находится в процессе реформации или относится к разряду стран с переходной экономикой, то преобладание оттока над притоком денежных средств существенно затрудняет экономическое развитие государства.

Ущерб от утечки капиталов за рубеж заключается в основном в том, что государство не может в полном объеме собирать налоги и пошлины, ухудшается инвестиционный климат в стране и растет так называемая теневая экономика. Убежавшие капиталы означают для государства своего рода упущенную выгоду, поскольку вместо того, чтобы быть размещенными внутри своей страны и содействовать ее развитию, эти средства служат во благо другому государству.

При этом невозможно осуждать владельцев бежавших капиталов. Как уже упоминалось ранее, каждый собственник средств стремится сохранить и приумножить накопленные богатства и если какие-либо внутренние процессы в стране способны вызвать сомнение или опасение в экономических прогнозах, то легче и надежнее разместить свои средства там, где капитал будет работать на него. Именно поэтому в интересах правительства иметь долгосрочную стратегию развития страны, своевременно и максимально содействовать решению социальных, экономических и политических проблем внутри страны, стабилизировать все внутригосударственные процессы и создавать наиболее благоприятный инвестиционный климат. В частности, в России в первую очередь стоит повышать доверие граждан: доверие к рублю, доверие к финансовой системе и государству в целом.

Что касается прогнозов, то эксперты уверяют, что общая ситуация в стране изменится, на что, в частности, повлияют высокие цены на нефть – основной экспортный продукт России. Однако, на наш взгляд, на данный момент не существует каких либо реальных оснований на прекращение оттока капитала из страны, а уж тем более, не создано никаких условий для его притока.

Как видно, бегство капитала – проблема многогранная и требует комплексных мер борьбы. Невозможно совершенствовать государство без поддержки его населения, невозможно стремиться к прогрессу и сотрудничеству с развитыми странами, если граждане страны не верят в ее возможности и потенциал. Россия – страна с многовековой и сложной историей и все ее процессы не прошли бесследно. Только при правильном и эффективном управлении можно вновь достигнуть ситуации, когда капитал не просто сохраняется, но и приумножается внутри страны.

Библиографические ссылки

1. Платежный баланс Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru>. (дата обращения: 25.03.2013).
2. Статья: Бегство капитала из России [Электронный ресурс]. URL: <http://myfin.by>. (дата обращения: 25.03.2013).
3. Статья: Бегство капитала из России: утечка денег вслед за мозгами? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.luxurynet.ru>. (дата обращения: 25.03.2013).
4. Абалкин Л. И. Бегство капитала: природа, формы, методы борьбы // Вопросы экономики, 1998. № 7.

© Сергеева О. О., 2013

**ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ:
РАЗВИТИЕ, ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ ДЛЯ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

Рассмотрено основные аспекты правового регулирования дистанционного банковского обслуживания, а в частности интернет-банкинга. Выделены и отмечены основные тенденции и перспективы данной отрасли с учетом правового риска.

В современном мире, и России растет число бесконтактных платежей. В последнее время наблюдается тенденция развития в банковской сфере дистанционного банковского обслуживания (рис. 1), а именно интернет-банкинга, мобильного-банкинга и других подобных сервисов. Но существует определенная проблема с законодательным регулированием данной отрасли, что может повлечь в дальнейшем очень солидные риски для кредитных организаций, и крупных кредитных учреждений. В частности таких как «Сбербанк», «ВТБ24», «Газпромбанк», «Альфа банк», «Росбанк». Более конкретно это заметно именно на рынке Красноярского края.

Стоит рассмотреть, что же есть такое распространенное определение как Интернет-банкинг, и каковы плюсы его применения, и каковы же минусы.

Стоит отметить, что очевидной тенденцией последних лет становится развитие технологий дистанционного банковского обслуживания

(ДБО) клиентов. Наиболее динамично развиваются системы электронного банкинга, основными составляющими которых можно назвать интернет-банкинг (управление банковскими счетами и картами через Интернет и web-браузер в режиме on-line) и мобильный банкинг (управление банковскими счетами и картами с КПК, коммуникаторов и смартфонов).

Использование систем электронного банкинга позволяет клиентам банков:

- существенно экономить время за счет исключения необходимости посещать банк лично;
- иметь возможность 24 часа в сутки контролировать свои счета и оперативно реагировать на изменения ситуации на финансовых рынках;
- отслеживать операции с пластиковыми картами, поскольку доступ к работе с системой не зависит от местонахождения клиента (достаточно иметь доступ в Интернет для интернет-банкинга и сотовую связь для мобильного банкинга).

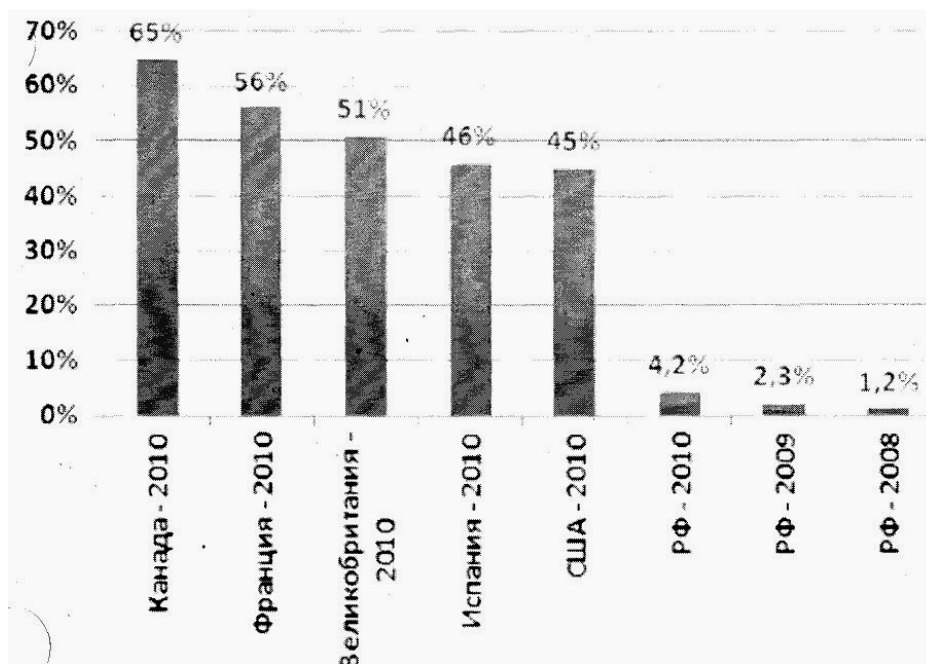


Рис. 1. Проникновение интернет-банкинга в РФ и других странах мира

Кредитные организации заинтересованы в том, чтобы перевести как можно больше взаимодействия с клиентами в новую коммуникационную среду, поскольку это хороший способ сокращения операционных расходов. В плане мобильного банкинга наиболее распространенной услугой в настоящее время является sms-оповещение клиентов обо всех движениях средств, связанных с состоянием карточных счетов, а вторым по популярности обычно является предоставление возможности безналичной оплаты услуг (сотовой связи, ЖКХ и др.). Что касается функционала, то с развитием мобильных устройств функциональность мобильного банкинга приближается к возможностям интернет-банкинга [1].



Рис. 2. Причины использования интернет-банкинга, как для физических, так и для юридических лиц

Учитывая этот фактор, стоит отметить, что правовое регулирование банковской деятельности еще далеко от идеала, и связи с развитием данных технологий, это вопрос будет еще критичнее и острее как для самих кредитных организаций, так и пользователей пользующимися данными услугами.

В практике возможна ситуация, когда клиент – физическое лицо предъявляет банку иск, связанный с несанкционированным списанием его денежных средств со счета при дистанционном банковском обслуживании. Такой гражданин будет основывать свои требования на положениях законодательства о защите прав потребителей. В суде он станет доказывать, что хранил файлы с секретным ключом, содержащим электронную цифровую подпись (ЭЦП), в соответствии с условиями договора банковского обслуживания и указаниями банка, и утверждать что, несмотря на это, из другого города, с компьютера и IP-адреса, ему не принадлежащих, кем-то было дано поручение (ордер) на списание и перевод со счета определенной суммы денежных средств. Банк, удостоверившись, что ЭЦП подлинная, эти средства списал.

Конечно, этот клиент мог и не хранить файлы со своим ключом надлежащим образом. Однако перед судом и законом он хочет выглядеть добросовестным. При этом не исключен предварительный сговор с другими злоумышленниками.

Казалось бы, правовая позиция банка будет безоговорочной сильной. Но не все так однозначно клиент может заявить, что банк не обеспечил ему, как потребителю, безопасность предлагаемой услуги, как того требует законодательство о защите прав потребителей. При этом потребитель будет иметь в виду безопасность всех систем, применяемых при дистанционном банковском обслуживании.

При возникновении рассматриваемой ситуации в практической деятельности банк стремится возложить вину на клиента, доказывая, что списание было санкционировано, поскольку электронная цифровая подпись (ЭЦП), сопровождающая ордер, принадлежит ему. А клиент будет утверждать, что виноват банк, заявляя, что распоряжение на списание и перечисление делал не он. Хотя, действительно, не всегда реальным злоумышленником является клиент. Тем не менее, третье лицо остается в стороне от разбирательств банка и клиента и тем самым уходит от ответственности. Поскольку из такого рода требований потребителей может сложиться тенденция к повсеместному злоупотреблению или своим правом, поэтому следует рассмотреть проблему подробнее [2].

Основными законами, которые на данный момент определяют, регулируют банковскую деятельность в данной сфере, являются следующие:

1. Закон о защите прав потребителей.
2. Закон о техническом регулировании.
3. Письмо банка России от 31.03.2008 г. № 36-Т «О рекомендациях по организации управления рисками в кредитными организациями операций с применением систем интернет-банкинга».

На данный момент, если рассматривать концепция изложения данного вопроса в этих документах, можно сделать вывод, что позиция потребителя дистанционного банковского обслуживания является достаточно сильной, но частичная не согласованность этих документов, способствует возрастанию правового риска связанного с данными услугами. Но следует отметить, тот факт, что сейчас разработан и принят закон о «Национальной платежной системе», который частично решит вопросы регулирования данной вида банковских услуг, некоторые конкретные моменты четко урегулированы с юридической точки зрения.

Библиографические ссылки

1. Компоненты правового риска в условиях электронного банкинга [Электронный ресурс]. URL: <http://bankir.m/tehnologii/s/komponenti-pravovogo-riska-v-vslovivah-elektronного-bankinga-9870629/> (дата обращения: 25.03.2013).
2. Зеркольников Р. Д. Злоупотребление правом пользователями услуг интернет-банкинга // Банковское дело. 2011. № 4. С. 66–70.

© Сызганов В. С., 2013

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
МИКРОФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ КРЕДИТНОГО РЫНКА РФ**

Во всем мире развитию микрокредитования придается огромное значение, ему отводится роль одного из ключевых инструментов развития малого бизнеса, и вовлечения малоимущих в деятельность, позволяющую повысить уровень их доходов.

С переходом к рыночной экономике растущий спрос отечественных предпринимателей и потребителей на кредитные ресурсы потребовал более полного доступа к финансовым услугам. Банковские кредиты остаются недоступными для малого и среднего бизнеса, а также для населения с низким уровнем доходов, что в свою очередь, создает предпосылки для развития микрофинансовых институтов как одной из финансовых инноваций в институциональном оформлении кредитного рынка.

Развитие инновационных финансовых инструментов при эффективном регулировании будет способствовать повышению финансовой доступности и качества услуг, а также решению задач борьбы с бедностью [1].

Микрофинансовый институт (МФИ) – юридическое лицо, зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения (за исключением бюджетного учреждения), некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовых организаций. Такие организации могут предоставлять микрозаймы в сумме не более 1 млн руб. обычно сроком микрокредитования от 1 недели до 2 лет [2].

Необходимость возникновения и функционирования микрофинансовых институтов кредитного рынка заключается в следующем

Во-первых, в необходимости поддержки малого и микробизнеса, не имеющего кредитной истории и стартового капитала. МФИ нужны также и для снижения уровня безработицы и бедности, так как кредитование субъектов малого бизнеса приводит к созданию новых рабочих мест и занятости, росту доходов тех категорий населения, которые не имеют доступа к традиционным банковским ресурсам. Функционирование МФИ способствует повышению финансовой грамотности и социально-экономической активности населения, так как 43 % населения страны не могут осуществлять простейшие финансовые операции.

Возникновение и функционирование МФИ также способствует росту конкурентноспособности и эффективности самого кредитного рынка,

поскольку позволяет бороться с теневым ростом, преодолеть дефицитность кредитных ресурсов, развивать его институциональную структуру, так как последняя в отличие от развитых стран, представлена в основном коммерческими банками, на которые приходится 89,6 % кредитов. МФИ заполняют те рыночные ниши, где банки слабо представлены (в сельской местности).

Эффективность МФИ можно рассматривать с двух сторон, во-первых, как экономическую эффективность функционирования различных микрофинансовых институтов. Во-вторых, как социальную эффективность, достигаемую за счет расширения доступа к финансовым услугам субъектов, имеющих ограниченный доступ к традиционным банковским услугам. Анализ деятельности МФИ показал, что они функционируют достаточно эффективно. Более крупные организации, существующие на рынке не один год, имеют высокую доходность, а остальные работают на уровне самоокупаемости, хотя при этом имеют больший уровень расходов, чем в других странах. В среднем по России операционная окупаемость микрофинансовых институтов составляет 127 %, что говорит о высокой рентабельности.

Социальный эффект МФИ заключается в том, что они предназначены для решения социальных задач таких, как борьба с бедностью, создание рабочих мест, расширение доступа к финансовым ресурсам и способствуют развитию бизнеса, и расширению прав и потенциала женщин [3].

Анализ экономической необходимости возникновения и функционирования МФИ показал, что наиболее перспективными направлениями их развития в России являются следующие.

1. Кредитование малых и микропредприятий в торговле, сфере услуг, промышленности и сельском хозяйстве. Для этого необходимо следующее.

Во-первых, Государственная поддержка в части реализации специальных государственных целевых программ по развитию микрофинансирования, таких, как пилотная программа развития малого предпринимательства Минэкономразвития России.

Во-вторых, благоприятный налоговый режим. Необходимо освободить все микрофинансовые

институты от уплаты НДС с процентного дохода, а не только те, которые зарегистрированы в форме фонда, и не облагать налогом гранты, полученные от резидента России (налог с грантов, полученных местными микрофинансовыми институтами от иностранного донора, не взимается).

2. Следующие перспективное направление – это кредитование населения. Для защиты интересов заёмщиков необходимо, с одной стороны, законодательное регулирование процентной ставки, по примеру, европейских стран процентная здесь ставка по кредитам законодательно ограничивается 7 % в год.

С другой стороны, ужесточить требования к заемщику МФИ. Для того, что бы МФИ не стали причиной долгового кризиса и не загнали население в долговую яму, необходимо, чтобы заемщик имел рабочее место и минимальный доход.

3. Привлечение сбережений населения. С этой целью необходимо предоставить кредитным кооперативам право приема депозитов и осуществления денежных переводов. В условиях отсутствия в нашей стране сберегательных банков МФИ могли бы привлекать сбережения людей с невысоким доходом.

4. Сельскохозяйственная кредитная кооперация – перспективное направление развития МФИ периферийных регионов, где отсутствуют банки и их филиалы. Это позволит обеспечить сельские

регионы кредитными ресурсами, повысить финансовую устойчивость и уровень платежеспособности фермеров, снабдить первоначальным капиталом малый сельский бизнес, призванный решать проблемы инфраструктуры и занятости в сельской местности.

Возникновение и функционирование МФИ в обозначенных приоритетных направлениях будет способствовать повышению конкурентоспособности кредитного рынка, развитию его институциональной структуры, внесет вклад в решение проблем безработицы и бедности в стране, поощрит предпринимательскую инициативу.

Библиографические ссылки

1. Официальный сайт Российского микрофинансового центра [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rmcenter.ru/naumir/> (дата обращения: 13.04.2013).
2. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях : федер. закон РФ № 151-ФЗ от 2 июля 2010 г.
3. Тенденции развития российского сектора микрофинансирования. 2012–2014 : отчет. М. : Российский Микрофинансовый Центр, 2011.

© Черяпина Л. А., 2013

УДК 332.872.43

А. В. Шарапова

Научный руководитель – *Н. И. Смородинова*
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

Проведен анализ системы организации и финансирования капитального ремонта жилищного фонда в зарубежных странах, таких как Эстония, Литва, Латвия, Словацкая Республика, Польша, Венгрия. Изучено текущее состояние жилищного фонда в России и даны рекомендации, применимые в российских условиях.

Жилищный фонд – это совокупность всех жилых помещений независимо от форм собственности, включая жилые дома; специализированные дома (общежития, гостиницы-приюты, интернаты для инвалидов, ветеранов и др.); служебные и иные жилые помещения пригодные для проживания [1].

Жилищный фонд является основой национального богатства любого государства. Жилищный фонд России составляет 19,65 млн зданий общей площадью 3 177 млн м², из которых 72 % приходится на городские поселения. В структуре жилищного фонда преобладают многоквартирные дома. Многоквартирный жилой фонд состоит из 3,2 млн. зданий общей площадью 2,237 млн м² [3].

Значительная часть многоквартирного жилищного фонда страны построена в 60-х годах двадцатого столетия, и к настоящему времени отличается высоким уровнем износа, неоправданно большим сроком службы, морально устаревшей планировкой, аварийным состоянием инженерного оборудования. Главная причина плохого и продолжающегося ухудшаться состояния многоквартирного жилищного фонда – многолетнее отсутствие надлежащего технического обслуживания и проведения капитального ремонта домов. Поэтому развитие жилищного фонда и обеспечение его сохранности является для России приоритетной задачей.

Для разработки эффективной системы финансирования капитального ремонта многоквартир-

ного жилищного фонда в России может быть особенно полезен опыт бывших социалистических стран, которые, в недавнем прошлом имея сходную с Россией систему управления жилищным фондом и сходные проблемы, связанные с состоянием жилья, сегодня успешно их преодолевают. За прошедшие 15–18 лет в этих странах не только коренным образом изменилось сознание большинства собственников квартир, но и достигнуты заметные успехи в модернизации многоквартирных домов.

Анализ системы финансирования и организации капитального ремонта многоквартирного жилищного фонда в шести странах: Эстонии, Литве, Латвии, Словацкой Республике, Польше и Венгрии показал, что она основана на трех основных источниках: средствах собственников помещений в многоквартирных домах, накапливаемых в фонде на капитальный ремонт дома; кредитах, предоставляемых банковским сектором товариществам собственников жилья или жилищным управляющим компаниям; бюджетной поддержке при проведении комплексного капитального ремонта, обеспечивающего значительное повышение энергоэффективности [2].

Успешное функционирование данной системы зависит от ряда факторов:

- коллективной ответственности собственников жилья за состояние многоквартирного дома, предусмотренной законодательством всех вышеуказанных европейских стран. Специальные государственные или муниципальные организации контролируют состояние зданий и могут заставить недобросовестных собственников выполнять требования законодательства;

- формирование фонда на капитальный ремонт в каждом многоквартирном доме является обязательным в некоторых странах (Эстония, Польша и Словацкая Республика) или требуется банками, выдающими кредиты товариществам собственников жилья или жилищным управляющим компаниям (Венгрия и Латвия);

- наличие финансовых стимулов для собственников многоквартирных домов и доступность кредитов. Учитывая повышенные риски кредитования объединений собственников жилья на первоначальном этапе, наличие инструментов снижения рисков кредитования позволяет коммерческим банкам формировать кредитные продукты на ремонт и модернизацию жилья. Наиболее распространенными инструментами снижения рисков является создание специализированных организаций, таких как Фонд государственных гарантий (Эстония); Банк государственных гарантий и развития (Словацкая Республика); гарантии Всемирного банка (Литва); планы накопления сбережений Строительного общества и частичные га-

рантии IFC (Венгрия). Все вышеуказанные структуры предоставляют коммерческим банкам частичные гарантии по кредитам, выдаваемым объединениям собственников жилья [3].

Изучение опыта европейских стран показывает, что меры поддержки собственников жилья при проведении капитального ремонта особенно эффективны, если применяются в комплексе.

При этом в России капитальный ремонт, как правило, финансируется за счет бюджетных средств. Однако выделяемых средств недостаточно для приведения многоквартирных домов в надлежащее техническое состояние. Собственники помещений практически не участвуют в принятии решения о капитальном ремонте дома и не вкладывают в него свои средства, а также не контролируют качество ремонта, что снижает эффективность использования бюджетных средств.

В этой связи перед государством стоит задача в течение некоторого переходного периода помочь собственникам жилья привести многоквартирные дома в состояние, соответствующее современным требованиям, в том числе с точки зрения экономного потребления ресурсов, путем консолидации их собственных финансовых средств и средств бюджетов разного уровня, а также передачи всех прав заказа и контроля над исполнением капитального ремонта собственникам помещений в многоквартирных домах. В перспективе с государственной поддержкой должна быть сформирована система, при которой собственники жилья будут самостоятельно решать проблемы содержания, ремонта, модернизации и реконструкции принадлежащего им имущества.

Библиографический список

1. Ларин С., Хрусталева Е. Разработка программ капитального ремонта жилищного фонда: новый подход // Проблемы теории и практики управления. 2010. Вып. 7. С. 58–68.
2. Практика организации капитального ремонта многоквартирных домов в странах Восточной Европы и Балтии: опыт полезный для России [Электронный ресурс] // Институт экономики города. URL: <http://tsg-rf.ru/library/542> (дата обращения: 25.08.2013).
3. Финансирование капитального ремонта и повышения энергоэффективности многоквартирных жилых домов в России [Электронный ресурс] // Международная финансовая корпорация Европейских банк реконструкции и развития. URL: [http://www.asros.ru/media/File/filelist/Policy_Summary_-_Housing_Repairs_\(RUS\).pdf](http://www.asros.ru/media/File/filelist/Policy_Summary_-_Housing_Repairs_(RUS).pdf). (дата обращения: 25.08.2013).

© Шарапова А. В., 2013

Теория и практика управления инновациями и инвестиционной деятельностью

УДК 332.1

В. М. Аврамчиков, А. Н. Антамошкин
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ И УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД

Исследуются факторы, влияющие на инновационное развитие социально-экономических систем, производится анализ имеющихся подходов к их систематизации и классификации.

Основной целью государственной политики в области науки и технологий является переход к инновационному развитию. Но для экономических систем развитие инновационной деятельности и формирование экономики, основанной на знаниях, имеет особое значение, поскольку в любой экономической системе конкурентоспособными могут быть только высокотехнологичные и наукоемкие производства и предприятия. Достичь главной стратегической цели инновационной политики можно только за счет кардинального переоснащения промышленности, строительства, энергетики, жилищно-коммунального хозяйства, транспорта, связи, медицины и других отраслей на базе передовых достижений науки и техники. Такая модернизация поможет существенно повысить технический уровень и экономическую эффективность предприятий.

Вопросы эффективности инновационных преобразований напрямую зависят от особенностей выявленных тенденций и закономерностей, сложившихся в региональных системах. Исследования факторов и условий развития социально-экономических систем с позиции инновационного подхода позволяют решать следующие задачи:

- поиск наиболее существенных факторов эффективного функционирования региональных систем;
- определение институциональных условий инновационного развития региона;
- выявление взаимосвязи и иерархической структуры факторов, влияющих на инновационное развитие;
- определение оптимальных критериев соотношения научного результата и вложенных средств, т. е. выбор условий, при которых можно получить максимальный выход при минимальных затратах (выбор наиболее экономически выгодного сочетания критериев);
- оценка реакции региональных систем на интеграционное воздействие выявленных факторов инновационного развития.

При игнорировании первостепенности решения поставленных задач возникает целый ряд объективных и субъективных препятствий для эффективного развития региона. Во-первых, это сложности выявления стандартизированных факторов, на основе которых можно было бы судить об ожидаемой эффективности инновационного развития. Связано это с отсутствием универсальной системы факторов регионального инновационного развития, применимой к любым регионам. Во-вторых, это недостатки в разработке инновационных программ с набором адаптационных процедур, корректирующих стандартные ситуации к реальным условиям функционирования структурных единиц региональных систем. Трудности исследований в этой области можно объяснить недостаточностью объективной статистической информации, позволяющей производить соответствующую корректировку. В-третьих, это дефицит управленческих технологий в инновационной сфере. Речь идёт о специализации и адаптации имеющего управленческого потенциала к инновационным программам развития, игнорирование этого факта в среднем существенно снижает эффективность инновационной деятельности. В-четвёртых, это недостаточное обоснование разделения полномочий на региональном уровне в вопросах управления инновационным развитием. В-пятых, это объективные факторы, порождённые самой инновационной системой: недостаток экономических и управленческих знаний у работников, недостаточное финансирование, не систематизированные данные о региональных инновационных ресурсах.

Следовательно, отсутствие единых оценочных процедур, связанных с объективными тенденциями, происходящими в инновационной сфере, учитывающих региональную компоненту и неполноту статистических данных, не позволяет в полной мере оценить перспективы инновационного развития. Исследования в этой области проводятся либо по отдельным показателям, либо имеют обобщённый характер (относительно основных

проблем инноваций). Поэтому перспективными являются исследования по обоснованию факторов, определяющих функционирование социально-экономических систем по результатам эффективной инновационной деятельности этих систем.

В рамках исследования необходимости объективной и всесторонней оценки инновационного потенциала региона проблема определения и систематизации факторов, ее обуславливающих, является актуальной и недостаточно разработанной.

Под фактором мы понимаем условие, причину или параметр, влияющие на характер и интенсивность инновационного развития региона. При этом инновационный процесс выступает как результат взаимодействия системы многих факторов. Уровень инновационности региона формируется в результате взаимодействия многих факторов. Общепринято считать, что всё многообразие факторов, воздействующих на формирование инновационной среды, может быть сведено к четырём группам:

- социально-экономические условия развития региона;
- инновационный потенциал;
- человеческий капитал;
- управленческий потенциал.

Существуют и другие соотношения факторов, но они отличаются от приведённых данных лишь по степени детализации. Большое внимание сейчас уделяется комплексному исследованию факторов, влияющих на эффективность инновационных систем с целью координирования и интеграции социально-экономических процессов.

Сложность выявления таких факторов заключается, во-первых, в их многомерности; во-вторых, в трудности нахождения значимых факторов воздействия; в-третьих, в объективной оценке этих факторов; в-четвёртых, в учёте динамики социально-экономической системы в связи с протекающими изменениями внешней и внутренней среды социально-экономической деятельности региона.

Все факторы инновационного развития представляют собой экономические ресурсы регионов, следовательно, они участвуют во внутрихозяйственном обороте как структурные элементы региональной экономики. На уровне управления инновационными ресурсами по-разному реагируют на любые воздействия со стороны субъектов управления, и здесь очень важно выявить характер этого воздействия, степень влияния и степень реакции со стороны социально-экономических систем.

В исследовании приведена классификация факторов, влияющих на инновационное развитие региона, полученная методом многокритериальной классификации с делением на блоки, которые предполагают разложение совокупности всех факторов по принадлежности их к определённому способу воздействия на объект исследования. Для

выявления степени реакции социально-экономических систем на изменение факторов инновационного развития региона была сформирована база статистических данных, за основу которой принята методика построения и соизмерения первичных групповых показателей. С целью унификации предлагается все социально-экономические показатели функционирования региона делить на блоки, в результате чего анализ региональных экономических подсистем становится возможным для любого субъекта Российской Федерации.

Наиболее информативной является классификация факторов инновационного развития по уровням управления. При этом ставится цель процедуру классификации сделать такой, чтобы можно было учесть особенности воздействия факторов на степень управляемости субъекта управления. Достижение поставленной цели создаёт предпосылки для решения задач перспективного прогнозирования развития регионов и эффективного управления инновационным развитием субъектов управления.

Формирование и реализация инновационного потенциала региона зависит от системного взаимодействия комплекса условий и факторов, которые ускоряют инновационный процесс, начиная от научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и заканчивая массовым производством продукта или применением инновационной технологии.

По мнению Е. С. Макаровой факторы, замедляющие и стимулирующие разработку и внедрение инноваций, формирование и реализацию инновационного потенциала, оказывают влияние на глобальном уровне, макро-, мезо-, микроуровне.

К факторам глобального уровня относятся:

- связи с мировым сообществом в рамках реализации инновационных проектов, которые способствуют эффективному трансферу знаний, обмену опытом и тиражированию инноваций. Практика показывает, что почти любой продукт, разрабатываемый малыми инновационными компаниями, в перспективе связан с входом на мировой рынок, и это в первую очередь связано с низкой емкостью российского рынка для многих наименований инновационной продукции;

- способность создаваемой инновационной продукции к интеграции с продуктами и технологическими процессами соответствующей отрасли.

Факторы макро- и мезоуровня определяют успешность реализации инновационных проектов. Основной задачей государства и региональных органов власти является формирование благоприятных экономических условий для притока инвестиций в инновационную сферу. Развитие инновационной деятельности на макроуровне происходит через развитие эффективных региональных систем, которые формируют точки роста региональной экономики, а также экономики страны в целом.

Кроме того, ряд авторов выделяют две группы факторов, которые препятствуют развитию инновационного потенциала региональной системы:

- трансформационные факторы, определяющие качественное содержание инновационного потенциала;
- транзакционные факторы, характеризующие готовность региона осуществлять инновационную деятельность и определяющие границы существования и реализации инновационного потенциала.

К трансформационным факторам относятся кадровые, научные, технико-технологические и финансовые ограничения, которые могут препятствовать развитию инновационного потенциала региональной хозяйственной системы. К ним относят следующие: высокий экономический риск, недостаток денежных средств, недостаток квалифицированного персонала, высокая стоимость нововведений, слабая материальная и научно-техническая база, ее большой износ и устаревшие технологии.

Под транзакционными факторами понимаются следующие ограничения: информационные, организационные, институциональные. К их числу относятся отсутствие надежных и эффективных механизмов взаимодействия государства с предпринимательским сектором региональной экономики, инновационной культуры, неразвитость нормативно-правовой базы инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры, недостаточное количество налоговых льгот и субсидий для стимулирования инновационной активности предприятий в регионе, недостаток о новых технологиях, рынках сбыта, малоэффективная интеграция научной, производственной и образовательной составляющих в инновационной системе.

О. Ю. Бакланова, среди факторов, отрицательно влияющих на формирование и реализацию инновационного потенциала региона, выделяет экономические, производственные и организационные факторы.

Экономические факторы включают в свой состав нехватку собственных средств и государственной финансовой поддержки, низкий платежеспособный спрос на инновационные продукты, высокая стоимость нововведений, длительные сроки окупаемости новшеств и др.

К производственным факторам, по мнению автора, относятся низкий инновационный потенциал и инновационная активность предприятий в регионе, малая восприимчивость предприятий к нововведениям, нехватка информации о новых технологиях, отсутствие достаточного количества квалифицированного персонала, недостаток возможностей для кооперации с другими инновационно-активными предприятиями и научными организациями.

Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих ин-

новационную деятельность в регионе, неопределенность сроков инновационных процессов, неразвитость инновационной инфраструктуры, а также неразвитость рынка технологий относятся к организационным факторам, которые в той или иной степени сдерживают развитие инновационного потенциала региона.

Большинство неблагоприятных факторов формирования инновационного потенциала можно преодолеть достаточно быстро, если развитию инновационного сегмента экономики будут отданы определенные политические и экономические приоритеты. В то же время существуют факторы, преодоление которых не поддается ускорению. Это качество трудового потенциала, компетенций, приобретаемых работниками в системе профессионального образования, с точки зрения их соответствия требованиям инновационного сегмента рынка труда, изучение норм и ценностей трудовой деятельности, типов социального поведения работников в этом сегменте экономики.

Н. А. Арсентьева выделяет факторы, определяющие инновационный потенциал, среди которых выделены такие как: готовность государственного и частного сектора к внедрению инноваций, направления исследований, восприимчивость общества к инновациям и инновационные традиции и др.

Д. И. Кокурин делит факторы на внешние и внутренние. К внутренним он относит факторы, определяющие состояние объективных внутренних межинституциональных связей, в числе которых форма собственности субъектов инновационной деятельности, их организационно-правовая структура и величина субъекта, его отраслевая принадлежность и др. На региональном уровне эти факторы могут проявляться в следующем: специализация региона, соотношение государственных и частных предприятий и др.

К субъективным факторам инновационного потенциала относятся те, которые проявляются в процессе управления, сознательного принятия и осуществления решений по разработке, внедрению или использованию инноваций со стороны субъектов инновационного процесса (предпринимателей, специалистов, региональное правительство), в задачи которых входит анализ внешних обстоятельств и внутренних возможностей инновационного потенциала.

Э. В. Диваева выделяет факторы, определяющие внутреннее содержание, масштабы и темпы изменения инновационного потенциала регионов:

- обновление продукции, повышение ее технико-эксплуатационного уровня, с целью повышения конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках;
- повышение активности международного научно-технического сотрудничества, выход на мировой рынок;

– быстрое освоение и массовое распространение результатов научных исследований и технических разработок;

– сохранение кадрового потенциала, в состав которого входят исследовательский и инженерно-технический персонал, также недопущение ухода наиболее квалифицированных кадров в сферы деятельности, мало связанные с инновационной деятельностью.

Многие авторы, в качестве факторов, влияющих на развитие инновационного потенциала, выделяют его составляющие. Так, И. В. Татаринцева рассматривает финансовую, научно-техническую, организационную, кадровую, производственно-технологическую, потребительскую факторные переменные, которые отражают элементы инновационного потенциала.

В. Н. Суязов разделяет все ключевые факторы инновационного развития на внутренние и внешние. Таким образом, к внутренним факторам автор относит те, на которые может воздействовать непосредственно сам субъект инновационной деятельности. Внешних факторов, влияющих на инновационное развитие, выделено значительно больше. Суязов отдельно отмечает развитость инновационной инфраструктуры и государственную и региональную инновационную политику, так как в современных условиях эти факторы играют все большую роль в инновационном разви-

тии субъектов и повышении эффективности использования их инновационного потенциала.

Таким образом, рассмотрев существующие подходы к классификации и систематизации факторов и условий инновационного развития социально-экономической системы, можно отметить следующее:

– система факторов, влияющих на инновационный потенциал, зависит, в первую очередь, от выбранных классификационных признаков;

– рассмотрев различные подходы к выделению факторов, влияющих на инновационный потенциал, можно отметить, что только при детальном изучении каждого из факторов, влияющих на инновационный потенциал региона, можно достичь устойчивого инновационного развития.

– экономический рост любой страны определяется шестью основными факторами, четыре из которых связаны с физической способностью экономики к росту, т. е. количество и качество природных ресурсов, количество и качество трудовых ресурсов, объем основного капитала, технология. Эти четыре фактора экономического роста можно объединить под названием факторов предложения. Именно они делают рост производства физически возможным. Только доступность большего количества лучших по качеству ресурсов, включая технологический потенциал, позволяет увеличить производство реального продукта.

© Аврамчиков В. М., Антамошкин А. Н., 2013

УДК: 332.1

В. М. Аврамчиков

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

СТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Раскрывается сущность понятия «инновационная среда» и приводится ее состав. Рассматриваются методы управления инновационной средой социально-экономической системы и определяются факторы рыночной среды, влияющие на ее развитие.

В современной действительности конкурентные преимущества социально-экономических систем лежат в плоскости новаторства: новых технологий и новых способов ведения дел. Социально-экономическую систему мы рассматриваем как территорию, располагающую совокупностью субъектов рынка, функционирующих в производственной и непроизводственной сферах и обладающей определенным социально-экономическим потенциалом. Развитие социально-экономических систем открывает новые направления конкурентной борьбы и позволяет найти лучшие средства ведения этой борьбы на прежних направлениях.

Пространственно-экономическая трансформа-

ция и модернизация российской экономики, а именно, ориентация хозяйственных систем на инновационный тип развития, предопределили направления развития производственной среды и соответствующего инфраструктурного обеспечения. Вследствие имеющихся институциональных, экономических, отраслевых особенностей социально-экономических систем, формирование инфраструктурного обеспечения происходит различными темпами, различается и эффективность их воздействия на динамику инновационных процессов проходящих в социально-экономической системе.

Переход от одного типа развития хозяйственных систем к другому означает необходимость

перехода от одного института управления к другому. При этом возникает необходимость комплексного изучения, формирования и развития институтов инфраструктурного обеспечения инновационного развития социально-экономических систем, что позволяет выявить тенденции сближения вспомогательных и производственных секторов и устранить существующие разрывы между ними. Инфраструктурное обеспечение инновационного развития в значительной степени определяется сложившейся системой институтов, и, следовательно, нуждается в разработке методологии оценки и классификации [1].

Наряду с инновационной инфраструктурой, инновационная среда становится дополнительной общественной производительной силой. В целом среда инновационной деятельности территории представляет собой систему, которая в общем случае состоит из ряда подсистем:

- исследовательской и образовательной, обеспечивающих разработку и научное сопровождение инновационных процессов (интеллектуальный потенциал территории);
- хозяйствующих предприятий и организаций, занятых в инновационном производстве (реализация инновационных проектов);
- информационной сети, которая функционирует на базе действующих информационных ресурсов;
- специализированных инновационных структур (система трансферта инновационных технологий);

- структуры подготовки инновационной восприимчивости потребителем;
- системы институционального и политического обеспечения;
- сферы инвестиционного обслуживания, финансовой, в том числе предприятий венчурной индустрии и специализированных фондов.

Существует большое количество различных подходов к определению термина «инновационная среда». Так, считается, что инновационная среда представляет собой меру готовности выполнять задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, т. е. меру готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и, следовательно, внедрению инноваций. Другое определение инновационной среды позволяет оценить ее как совокупность различных видов ресурсов, включая материально-производственные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности. В данном контексте под инновационной средой понимается совокупность всех социально-экономических подсистем, обеспечивающих доступ к различным ресурсам и оказывающих ту или иную поддержку участников инновационной деятельности.

Таким образом, инновационная среда социально-экономических систем различного уровня определяется тремя основными подсистемами – технологической инфраструктурой, поддержки разработки и реализации инноваций и трудовых ресурсов (см. рисунок).



Концепция построения структуры инновационной среды экономических систем

В свою очередь, наиболее значимые социально-экономические подсистемы инновационной среды определяются следующим образом:

Производственно-технологическая инфраструктура (технологическая):

- система производства знаний;
- научные исследования;
- подготовленные к использованию инновационных технологий предприятия;
- система реализации инновационных достижений;
- информационная подсистема: базы данных и знаний, центры доступа, аналитические, статистические, информационные центры;
- экспертно-консалтинговая подсистема: организации, занятые оказанием услуг по проблемам интеллектуальной собственности, стандартизации, сертификации, а также центры консалтинга, как общего, так и специализирующегося в отдельных сферах;
- система технологического аудита, маркетинга и т.д.

Человеческий капитал (кадровое обеспечение):

- образовательные учреждения;
- подготовка, рекрутинг и мобильность высококвалифицированных кадров;
- условия трудовой деятельности (уровень занятости);
- доходы;
- медицинское обслуживание, демографическая ситуация.

Подсистема поддержки инновационного развития – различные типы фондов, а также другие финансовые институты:

- финансовое обеспечение инновационных проектов;
- политическое и институциональное обеспечение инновационного развития экономических систем.

В то же время, функционирование инновационных сред социально-экономических систем имеет специфические особенности, связанные с ролью государства в поддержании и регулировании ее финансовой основы. Собственная среда социально-экономических систем является частью национальной инновационной среды (внутренняя инновационная среда), которая не только формирует вектор дальнейшего развития инновационной среды, но и напрямую зависит от качества деятельности определенных подсистем [3].

Оценка технологической инфраструктуры инновационной системы позволяет выявить основные проблемы, являющиеся барьерами для эффективного развития составляющей социально-экономических систем, такие как отсутствие кооперации между основными ее составляющими, отсутствие системы информационного обеспечения научных разработок ожидающих своей коммерциализации и др. Формирование и объединение хранилищ информации, значительно облег-

чит доступ инвесторов к потенциальным рыночным продуктам. Разрыв между научным сектором и инновационными подразделениями производства непреодолим без создания институциональной инфраструктуры. Ни один из элементов инновационной системы не обладает в полной мере информацией о потенциальном рынке сбыта имеющихся научных разработок и этот фактор является серьезным препятствием для развития открытых инноваций.

Значительное влияние на развитие инновационной среды социально-экономических систем оказывают факторы рыночной среды, важнейшим из которых является политика государственного управления. Серьезной проблемой в развитии инновационного потенциала является отсутствие эффективного механизма управления, необходимого для обеспечения ускоренного развития инновационной среды и обеспечивающего формирование и реализацию такого варианта развития, который обеспечит наилучшие в сложившейся ситуации конечные результаты. Слабым звеном в развитии инновационной среды является также отсутствие эффективного организационно-экономического механизма управления.

В современных условиях формирование и развитие инновационной среды становится определяющим фактором устойчивого развития инновационной экономики, которая связана с использованием результатов научных исследований и разработок для создания принципиально новых видов продукции, создания и применения новых технологий ее производства с последующим внедрением и реализацией на рынке [2].

Оценка уровня подготовленности инновационной среды к реализации конкретного проекта может быть определена как высокая, средняя и низкая. При высоком уровне подготовленности инновационной среды целесообразно применение наступательных стратегий, способствующих интенсификации развития региона. При выборе данных стратегий необходимо вкладывать значительные средства в исследовательские разработки направленные на завоевание передовых позиций в отрасли.

При среднем уровне подготовленности следует выбрать одну из оборонительных стратегий. При низком уровне экономическая система нацеливается на решение оперативных проблем. В данном случае необходимо срочно принять меры, направленные на повышение потенциала для получения возможности выбора инновационной стратегии в соответствии с целями развития региона.

Таким образом, управление развитием инновационной средой, как открытой социально-экономической системой, является на современном этапе одной из приоритетных задач. При этом нельзя не отметить ряд существующих проблем: временные и финансовые затраты, возни-

кающие при регулировании инновационной инфраструктуры; инерционность системы управления, структурой и уровнем кадрового обеспечения (подготовка необходимого кадрового обеспечения и перестройка системы образования); сложность прогнозирования необходимых изменений и формирования интеллектуального потенциала системы производства, распространений знаний и технологий. Помимо внутренних переменных, на формирование инновационной среды влияют внешние факторы, которые можно определить как инновационную проницаемость среды, оцениваемую как совокупность внешних условий, влияющих на инновационный потенциал социально-экономической системы.

Библиографические ссылки

1. Котов Д. В. Инновационное состояние социально-экономических систем: теория, практика, управление развитием : монография. Уфа : Нефтегазовое дело, 2010.
2. Нестеров А. А. Инновационная среда экономических систем: структура, оценка и управление // Инновации. Инвестиции. 2012. № 9.
3. Палкина М. В. Этапы формирования инновационной инфраструктуры промышленного комплекса региона // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Сер. Экон. науки. 2009. Вып. 6. Т. 2.

© Аврамчиков В. М., 2013

УДК 65.012.123

И. Е. Агуреев

Научный руководитель – *С. Г. Богданов*

Филиал Сибирского государственного аэрокосмического университета
имени академика М. Ф. Решетнева, Железногорск

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ

Раскрываются особенности и основные подходы к инновационному менеджменту, рассматриваются понятие и принципы управления инновационными проектами в системе инновационного менеджмента.

В настоящее время инновации являются активным звеном всех сфер жизнедеятельности общества. Невозможно представить современный мир без как уже осуществившихся инноваций и ставших привычными, так и без будущих, способствующих дальнейшей эволюции. Повышенное внимание к инновациям и инновационному управлению продиктовано самой жизнью современного общества, ведь воплощение инновационных процессов в новых продуктах и новой технике являются основой его социально-экономического развития.

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методов планирования и анализа [2].

Инновационный менеджмент представляет собой самостоятельную область экономической науки и профессиональной деятельности, направленную на формирование и обеспечение достижения любой организационной структурой инновационных целей путем рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов [1]. Осуществление инновационного менеджмента в целом предполагает целенаправленный поиск инновационных идей; организацию инновационного процесса (разработка планов и

программ инновационной деятельности, проведение единой инновационной политики, обеспечение финансами, материальными ресурсами и квалифицированными кадрами инновационных проектов и программ), а также продвижение и реализацию инноваций на рынке.

Таким образом, инновационный менеджмент – это система управления, состоящая из двух подсистем: *управляющей* (субъект управления) и *управляемой* (объект управления). *Субъектом управления* в инновационном менеджменте может быть один или группа специалистов, которые посредством различных приемов и способов управленческого воздействия организуют целенаправленное функционирование объекта управления. *Объектом управления* в инновационном менеджменте являются инновации, инновационный процесс и экономические отношения между участниками рынка инноваций (продуцентов, продавцов и покупателей).

Функциональный подход рассматривает инновационный менеджмент как совокупность управленческих функций и процессов принятия управленческих решений. При этом под функцией управления понимаются относительно обособленные направления управленческой деятельности, позволяющие осуществлять определенные управляющие воздействия на инновационный процесс [2]. Системный подход к инновационно-

му менеджменту предполагает рассмотрение инновационного процесса как сложной организационной системы, состоящей из совокупности взаимообусловленных элементов, ориентированных на достижение определенных целей развития с учетом эндогенных (внутренних) и экзогенных (внешних) факторов. Ситуационный подход включает анализ внешних и внутренних факторов успеха инноваций, систематизацию вероятных вариантов поведения и синтез оптимальных для сложившейся ситуации управленческих решений.

Управление инновационным проектом в системе инновационного менеджмента представляет собой процесс принятия и реализации управленческих решений, связанных с определением целей, формированием организационной структуры, планированием мероприятий и контролем за ходом их выполнения, направленных на реализацию инновационной идеи. К числу основных принципов управления инновационными проектами (ИП) относятся:

- принцип селективного управления, предполагающий осуществление поддержки ИП по приоритетным направлениям развития науки и техники;
- принцип целевой ориентации ИП на достижение конечных целей, предполагающий установление взаимосвязей между потребностями в создании инноваций и возможностями их осуществления;
- принцип полноты цикла управления ИП, предполагающий последовательную совокупность решений – от выявления потребностей до управления передачей полученных результатов;
- принцип многовариантности при выработке управленческих решений, предполагающий учет факторов неопределенности в процессе управления;
- принцип комплексности, предполагающий разработку отдельных увязанных между собой элементов проектной структуры в соответствии с генеральной (общей) целью того или иного ИП;

– принцип обеспеченности (сбалансированности), предполагающий обеспечение финансовыми, информационными, материальными, трудовыми ресурсами ИП для их успешной реализации [1].

Обобщенно цикл управления можно представить двумя стадиями: разработка ИП и управление реализацией ИП. На первой стадии определяются цели ИП и ожидаемые конечные результаты, дается оценка конкурентоспособности и перспективности результатов проекта, возможного эффекта, формируется комплекс мероприятий по реализации ИП, осуществляются планирование ИП. На второй стадии определяются организационные формы управления реализацией проекта; производится оценка складывающейся оперативной ситуации по достижению результатов, затратам времени, ресурсов и финансов, а также анализ и устранение причин отклонения фактических результатов и плановых.

Таким образом, представление инновационных идей в форме ИП и оценка их эффективности являются центральным звеном в процессе формирования стратегии инновационного развития предприятия, поскольку все инновационные идеи, систематизируются по объемам затрат и с позиции соотношения предстоящих инвестиционных затрат и последующих экономических результатов.

Библиографические ссылки

1. Вертакова Ю. В., Симоненко Е. С. Управление инновациями: теория и практика : учеб. пособие. М. : Эксмо, 2008.
2. Беломестнов В. Г. Управление инвестиционными процессами. Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2006.

© Агуреев И. Е., 2013

УДК 336.025

К. И. Алатова

Научный руководитель – О. С. Голощапова

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Актуализируется проблема недостаточно эффективного государственного стимулирования инвестиционной деятельности предприятий, обосновывается необходимость корректировки налоговых инструментов, стимулирующих инвестиционную деятельность в Российской Федерации.

В современных экономических условиях хозяйствования существует необходимость в эффективном государственном регулировании, однако эффективность функционирования государства в настоящее время остается достаточно низ-

кой, что препятствует устойчивому развитию экономики.

Одним из условий устойчивого развития регионов России, увеличения темпов экономического роста является повышение обоснованности

экономико-организационных, нормативно-правовых и финансово-кредитных решений, принимаемых на региональном уровне и направленных на регулирование и государственное стимулирование инвестиционной деятельности в регионах России. Существующий механизм принятия долгосрочных инвестиционных решений, регулирования и государственного стимулирования инвестиционной деятельности в регионах России в настоящее время характеризуется отсутствием системности и учета причинно-следственных связей и взаимодействий между различными субъектами инвестиционного процесса. Это обстоятельство не позволяет местным, региональным и федеральным органам управления экономикой эффективно использовать имеющиеся инвестиционные ресурсы, обеспечить повышение инвестиционной привлекательности отдельных регионов и всего народного хозяйства в целом, что негативно сказывается на темпах экономического развития национальной хозяйственной системы.

Важнейшим условием решения методологических проблем эффективного социально-экономического развития России в настоящее время выступают как поэтапная реализация процесса регулирования и государственного стимулирования инвестиционной деятельности в регионах России, так и создание адекватно отвечающей требованиям рыночной экономики структуры институтов, которая бы соответствовала потребностям всех субъектов хозяйствования.

Для осуществления задач, связанных с многократным увеличением инвестиционной составляющей в российской экономике предпринимается множество усилий, и одной из ключевых составляющих роста инвестиционной привлекательности России является инвестиционно-ориентированная налоговая система. Важность реализации в полной мере регулирующей функции налогов с целью стимулирования инвестиционных процессов неоспорима, однако, несовершенство ряда нормативно-правовых актов, регламентирующих налоговые правоотношения, не позволяет инвесторам в полной мере использовать существующие налоговые преференции.

В настоящее время налоговыми органами накоплен достаточный опыт в осуществлении контроля за соблюдением налогового законодательства в части применения налоговых льгот. Существующее законодательство, регламентирующее проведение камеральной проверки (ст. 88 НК РФ), предусматривает проведение комплекса мероприятий, позволяющих пресекать противоправные действия налогоплательщиков, направленные на получение конкурентных преимуществ незаконными путями.

Мировой финансовый кризис показал необходимость введения налоговых механизмов регулирования экономики с целью стимулирования инвестиций, в том числе иностранных. В результате

многочисленных трансформаций российского налогового законодательства, в том числе связанного с введением различного рода антикризисных мер, на сегодняшний день можно выделить следующие налоговые инструменты, стимулирующие инвестиционные процессы в России:

- инвестиционный налоговый кредит;
- сокращение срока возврата НДС и введение уведомительного порядка возмещения НДС для крупных компаний;
- введение амортизационной премии до 30 %;
- возможность применения повышенных коэффициентов на амортизационные отчисления для субъектов особых экономических зон;
- региональные и местные льготы по налогу на прибыль (снижение ставки до 13,5 %), транспортному налогу, налогу на имущество организаций, земельному налогу;
- расширение возможностей по отнесению в расходы, уменьшающие налоговую базу по налогу на прибыль, расходы на НИОКР;
- право снижения налоговых ставок по единому налогу, уплачиваемому при применении упрощенной системы налогообложения.

Несмотря на наличие комплекса мер, стимулирующих инвестиционные процессы, огромное значение следует уделять правоприменительной практике использования описанных стимулирующих преференций. Существующие ограничения в их использовании, сложность в получении, противоречивость разъяснений Минфина и ФНС полностью нивелируют возможность их использования. К тому же следует учитывать тот факт, что почти 90 % процентов российского предпринимательского сектора применяют специальные режимы налогообложения (упрощенную систему налогообложения и единый налог на вмененный доход) и лишь около 10 % общий режим налогообложения, а вышеперечисленные налоговые преференции предназначены для предприятий, применяющих общий режим налогообложения. Для лиц, применяющих упрощенную систему налогообложения, доли налога на имущество и транспортному налогу в общей массе налоговых платежей составляют несущественную величину, а произошедшее снижение ставок по единому налогу в отдельных субъектах РФ рассматривается, прежде всего, как временная антикризисная мера.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что регулирующая функция налогов в настоящее время должна быть направлена прежде всего на стимулирование инвестиционных процессов и развитие инновационных высокотехнологичных отраслей российской экономики. Существующие регуляторы неэффективны и их явно недостаточно. Для стимулирования инвестиций необходимо упростить процедуры получения инвестиционного налогового кредита и возможность его получения предприятиями, вести контроль за расходами физических лиц и увели-

чить налоговое бремя для них. Целесообразным будет снижение налоговой нагрузки на обрабатывающие отрасли с одновременным увеличением налоговой нагрузки на сырьевые отрасли и трансформирование налога на добавленную стоимость в налог на финансовые операции. Также эффектив-

ным будет установление дифференцированных ставок по налогу на прибыль и налогу на доходы физических лиц с доходов в виде дивидендов, в зависимости от произведенных инвестиций.

© Алатова К. И., 2013

УДК 658

К. А. Бубнова

Научный руководитель – О. П. Якубович

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Рассмотрены понятие и особенности инновационного процесса, этапы управления инновационным процессом на предприятии, выявлены основные проблемы адаптации предприятий к инновационному развитию.

В современных условиях инновационная деятельность в той или иной степени присуща любому производственному предприятию. Даже если предприятие не является лидером на рынке инноваций, то рано или поздно оно непременно столкнется с необходимостью производить замену морально устаревших технологий и продуктов. Инновационные процессы, их воплощение в новых продуктах и технике являются основой экономического развития.

Инновационный процесс – последовательное превращение идеи в товар, проходящее этапы фундаментальных и прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства и сбыта. Для осуществления инновационного процесса большое значение имеет диффузия – распространение во времени уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или областях применения.

Инновационный процесс призван обеспечить увеличение валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства принципиально новых видов продукции и технологий, а также расширения на этой основе рынков сбыта отечественных товаров. Инновационные процессы осуществляются во всех сферах социальной и экономической деятельности государства в рамках предприятий и учреждений различных форм собственности, охватывая научную, информационную, проектно-конструкторскую, производственную, экономико-управленческую и социальную деятельность [1].

Наиболее значимым для организации инновационного процесса является материально-техническая база научных и проектных разработок. Рациональное построение и управление инновационными процессами зависит от оптимизации затрат на создание инноваций, сроков их реализации, а также рыночных возможностей предприятия.

Изучение особенностей инновационной дея-

тельности российских предприятий, а также передового зарубежного опыта позволяет выделить основные проблемы социально-экономической адаптации российских предприятий к инновационному развитию:

- высокий риск инновационной деятельности, связанный с неустойчивостью экономической ситуации в области инноваций;

- недостаточное внимание со стороны компаний к инновациям, вызванное отсутствием стимулов для инноваций у большинства российских предприятий, производящих продукцию для внутреннего рынка;

- защита действующих технологий перед внедрением новых со стороны собственников капитала и менеджеров, вследствие отсутствия практического опыта учета альтернативных издержек или упущенной выгоды;

- недостаточное внимание к инновационному развитию, как к системному процессу, затрагивающему все стороны деятельности предприятия.

В целом российскими предприятиями уделяется недостаточное внимание проблемам активизации собственной инновационной деятельности, поскольку приходится сталкиваться с трудностями при осуществлении инновационного процесса.

Под управлением инновационными процессами понимается управление научной, научно-технической, производственной деятельностью и интеллектуальным потенциалом предприятия с целью совершенствования производимого или освоения нового продукта (услуги), а также способов, организации и культуры его производства и на основе этого удовлетворение потребностей общества в конкурентоспособных товарах и услугах. Управление инновационными процессами должно обеспечивать реализацию следующих основных функций: познавательную; информационную; исследовательскую; экономическую; мотивационную; ресурсосберегающую и пр. [2].

В процессе управления инновационными процессами на предприятии необходимо решать технические и производственные вопросы с учетом экономической целесообразности и коммерческой выгоды; внедрять новые технологии; осваивать новые изделия и их сбыт; обеспечивать согласованность, непрерывность, динамику инновационной деятельности предприятия на всем ее протяжении – от идеи до реализованного материального продукта. Для повышения эффективности управления таким творческим процессом, инновационный процесс подразделяется на следующие последовательные этапы [2].

1. Этап определения потребностей рынка и поиска новых возможностей, осуществляется отделом маркетинга предприятия.

2. Этап поиска технологических решений, позволяющих удовлетворять выявленные потребности рынка, и разработки концепции инновационного развития, осуществляется отделом НИОКР, конструкторскими подразделениями, службой менеджмента качества.

3. Этап принятия решения о выборе проекта для реализации.

4. Этап доработки решений и разработки товара, осуществляется технологическим отделом предприятия.

5. Этап реализации заключается в создании товара и его доставке потребителю, осуществля-

ется производственными подразделениями предприятия и отделом продаж.

Сложность и неопределенность результатов инновационной деятельности делают организацию и координацию работы исполнителей одной из главных функций управления инновационными процессами. Организация процесса управления включает в себя проектирование процессов; разработку мер по унификации, типизации и стандартизации процедур, методов, приемов и информации.

Таким образом, управление инновационными процессами требует системного подхода, а предлагаемые к реализации мероприятия должны охватывать все этапы данного процесса.

Библиографические ссылки

1. Мерилл П. Поколение инноваций. Как создать инновационный процесс и инновационную культуру / пер. с англ. Ю. В. Сырбу. М. : Стандарты и качество, 2009.

2. Ассорина Г. Управление инновационными процессами в экономических системах: базовые принципы // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 5.

© Бубнова К. А., 2013

УДК 633/635:57

К. Г. Горбатова, Е. А. Богданова

Научный руководитель – Ю. А. Анищенко

Филиал Сибирского государственного аэрокосмического университета
имени академика М. Ф. Решетнева, Железногорск

СОВРЕМЕННЫЕ БИОТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ГЕННОЙ ИНЖЕНЕРИИ

Рассматриваются основные направления развития и инновационные достижения современной биотехнологии и генной инженерии, способные существенно улучшить качество жизни и здоровья человека. Представлены ожидаемые достижения медицинской генетики к 2040 г.

Модернизация современного общества и развитие инновационных технологий неразрывно связаны с активной разработкой и внедрением в жизнь новейших достижений в области биотехнологических исследований и генной инженерии.

Биотехнология – одно из важнейших направлений научно-технического прогресса, быстро развивающаяся отрасль науки и производства, основанная на промышленном применении естественных и целенаправленно созданных живых систем (прежде всего микроорганизмов). Биотехнология – это наука, изучающая возможности применения живых организмов, их систем или продуктов их жизнедеятельности для решения технологических задач, направленных на улучшение качества жизни людей или на создание

лекарств и товаров в различных отраслях промышленности.

Термин «новая» биотехнология в противоположность «старой» биотехнологии применяют для разделения биопроцессов, использующих методы генной инженерии, новую биопроцессорную технику, и более традиционные формы. Традиционные биотехнологии, существующие уже тысячи лет, используют существующие в природе микроорганизмы для производства продуктов питания (хлебопечение, производство молочнокислых продуктов); алкогольных напитков (пивоварение, виноделие); промышленных товаров (кожевенное, текстильное производство); для повышения плодородия почв (использование органических и зеленых удобрений). Традиционные биотехнологии

сложились на основании эмпирического опыта многих поколений людей, они характеризуются консерватизмом и сравнительно низкой эффективностью. Однако в течение XIX–XX столетий на основе традиционных биотехнологий начали формироваться технологии более высокого уровня.

С помощью современных методов традиционные биотехнологические производства получили возможность улучшить качество пищевых продуктов и увеличить продуктивность живых организмов. Сегодня биотехнология охватывает различные направления, основанные на фундаментальных достижениях и открытиях в областях молекулярной и клеточной биологии, геномики, протеомики, липидомики, биоинформатики и моделирования биологических систем. В настоящее время научные достижения в этих отраслях вызывают огромный научный и коммерческий интерес и приводят к созданию новых биотехнологических предприятий и привлечению финансовых ресурсов для поддержки новых открытий и их практического внедрения.

Биотехнологии – это собрание технологий, использующих свойства клеток, например, их способность синтезировать различные вещества, и заставляющих биологические молекулы, такие как ДНК и белки, работать на достижение наших целей. Клетки являются основными составляющими элементами всех живых существ. Сложные организмы, такие как растения, животные и человек, состоят из огромного количества различных типов клеток, каждый из которых выполняет свою очень специфическую функцию в организме. Несмотря на невероятное разнообразие типов клеток живых организмов, их, в то же время, отличает поразительная схожесть. Это единообразие жизни на клеточном уровне и обеспечивает основу биотехнологии.

Основными направлениями современной биотехнологии являются: медицина (фармацевтика, иммунология); сельское хозяйство (ветеринария, растениеводство); промышленность (пищевая, легкая, химическая, энергетическая); экология (очистка сточных вод, переработка отходов и др.).

Живые системы справляются с протекающими в них химическими процессами гораздо эффективнее химических комбинатов; образующиеся при этом отходы биоразрушаемы или могут быть использованы повторно. Биокатализаторы, особенно ферменты, действуют при более низких температурах и приводят к образованию меньшего количества токсических отходов и побочных продуктов, чем традиционные химические агенты. Некоторые из них высокоизбирательны и могут использоваться для обработки менее очищенного сырья. Использование биотехнологии может уменьшить энергопотребление промышленных процессов. И, наконец, наряду с приемами диагностики и тестирования пищевых продуктов на наличие токсических соединений, биотехнология предоставляет

нам новые возможности мониторинга состояния окружающей среды и выявления загрязнений [1].

Одним из разделов молекулярной генетики и молекулярной биологии, который нашел наибольшее практическое применение, является генная инженерия, предметом исследования которой являются новые комбинации генетического материала, создаваемые искусственным путем. Сегодня в разных лабораториях мира «собрано» уже огромное количество генетически модифицированных организмов (ГМО) с самыми разными признаками. Технологии генной инженерии позволяют не только пересадить зародышу чужой ген, но и избирательно вырезать или лишить активности его собственный, причем вполне определенный [3].

Генная инженерия находит широкое практическое применение в отраслях народного хозяйства, таких как микробиологическая промышленность, фармакологическая промышленность, пищевая промышленность и сельское хозяйство. Одним из наиболее значимых отраслей в генной инженерии является производство лекарственных препаратов. Современные технологии производства различных лекарств позволяют излечивать тяжелейшие заболевания, или хотя бы замедлять их развитие. Генно-инженерные методы направлены на конструирование новых, не существующих в природе сочетаний генов.

Клеточная инженерия – необычайно перспективное направление современной биотехнологии. Ученые разработали методы выращивания в искусственных условиях (культивирование) клеток растений животных и даже человека. Культивирование клеток позволяет получать различные ценные продукты, ранее добываемые в очень ограниченном количестве из-за отсутствия источников сырья. Особенно успешно развивается клеточная инженерия растений. Используя методы генетики, удастся отбирать линии таких клеток растений – продуцентов практически важных веществ, которые способны расти на простых питательных средах и в то же время накапливать полезные элементы в несколько раз больше, чем само растение. Выращивание массы клеток растений уже используется в промышленных масштабах для получения физиологически активных соединений.

Другое важное направление клеточной инженерии – клональное микроразмножение растений на основе культуры тканей. Основан этот метод на удивительном свойстве растений: из отдельной клетки или кусочка ткани в определенных условиях может вырасти целое растение, способное к нормальному росту и размножению. Этим методом из небольшой части растения можно получить до 1 млн растений в год.

Большие успехи достигнуты клеточной инженерией в области иммунологии: разработаны методы получения особых гибридных клеток, про-

изводящих индивидуальные, или моноклональные, антитела. Это позволило создать высокочувствительные средства диагностики ряда тяжёлых заболеваний человека, животных и растений. Значительный вклад вносит современная биотехнология в решение такой важной проблемы, как борьба с вирусными заболеваниями сельскохозяйственных культур, наносящими большой ущерб народному хозяйству.

Важное практическое значение имеют работы по инженерной энзимологии. Первым важным успехом ее была иммобилизация ферментов – закрепление молекул ферментов с помощью прочных химических связей на синтетических полимерах, полисахаридах и других носителях-матрицах. Иммобилизация позволяет осуществлять непрерывные каталитические процессы, получать продукцию, не загрязнённую ферментом (что особенно важно в ряде пищевых и фармакологических производств), а также значительно снизить ее себестоимость. Это метод применяют, например, для получения антибиотиков. Так, учёными разработана и внедрена в промышленное производство технология получения антибиотиков на основе иммобилизованного фермента пенициллинамидазы. В результате применения этой технологии в пять раз снизился расход сырья; себестоимость конечного продукта уменьшилась почти вдвое; объем производства возрос в семь раз, а общий экономический эффект составил около 100 млн рублей.

Следующим шагом инженерной энзимологии была разработка методов иммобилизации клеток микроорганизмов, а затем – клеток растений и животных. Иммобилизованные клетки являются наиболее экономичными биокатализаторами, так как обладают высокой активностью и стабильностью, а главное – применение их полностью исключает затраты на выделение и очистку ферментов. В настоящее время на основе иммобилизованных клеток разработаны методы получения органических кислот, аминокислот, антибиотиков, стероидов, спиртов и других ценных продуктов. Иммобилизованные клетки микроорганизмов используются также для очистки сточных вод, переработки сельскохозяйственных и промышленных отходов.

Биотехнология находит всё более широкое применение и во многих отраслях промышленного производства: разработаны методы использования микроорганизмов для извлечения цветных благородных металлов из руд и промышленных отходов, для повышения нефтеотдачи пластов, для борьбы с метаном в угольных шахтах. Так, для освобождения шахт от метана учёные предложили бурить скважины в угольных пластах и подавать в них суспензию из метаноокисляющих бактерий, что позволило удалить около 60 % метана еще до начала эксплуатации пласта.

Значительный вклад предстоит внести биотехнологии и в решение энергетической проблемы. Ограниченность запасов нефти и газа заставляет

искать пути использования нетрадиционных источников энергии. И в недалёком будущем, несомненно, ещё более возрастёт практическая значимость биотехнологии в решении важнейших задач селекции, медицины, энергетики, охраны окружающей среды от загрязнений.

Современная промышленная биотехнология – биотехнология пищевых продуктов; препаратов и продуктов для сельского хозяйства, промышленного и бытового использования; лекарственных препаратов; средств диагностики и реактивов.

Для промышленности устойчивое развитие означает постоянные нововведения, усовершенствования и использование «экологически чистых» технологий с целью снижения уровня загрязнения среды и потребления ресурсов. Рациональный производственный процесс должен соответствовать следующим критериям: минимальное количество отходов или полное их исключение; минимальное потребление энергии и не возобновляемых ресурсов (и активное использование углеводного сырья: сахаров и крахмала).

Огромное значение имеют биотехнологии для развития медицины. В настоящее время уже появились практические возможности значительно снизить или скорректировать негативное воздействие наследственных факторов. Медицинская генетика объяснила, что причиной многих генных мутаций является взаимодействие с неблагоприятными условиями среды, а, следовательно, решая экологические проблемы можно добиться снижения заболеваемости раком, аллергией, сердечно-сосудистыми заболеваниями, сахарным диабетом, психическими болезнями и даже некоторыми инфекционными заболеваниями. Вместе с тем, ученым удалось выявить гены, ответственные за проявление различных патологий и способствующие увеличению продолжительности жизни. При использовании методов медицинской генетики хорошие результаты получены при лечении 5 % болезней, в отношении почти 50% заболеваний наблюдается существенное улучшение.

Таким образом, значительные достижения генетики позволили не только выйти на молекулярный уровень изучения генетических структур организма, но и вскрыть сущность многих серьезных болезней человека, вплотную подойти к генной терапии. Кроме того, на основе медико-генетических знаний появились возможности для ранней диагностики наследственных болезней и своевременной профилактики наследственной патологии.

Важнейшим направлением медицинской генетики в настоящее время является разработка новых методов диагностики наследственных заболеваний, в том числе и болезней с наследственной предрасположенностью. Сегодня уже никого не удивляет предимплантационная диагностика – метод диагностики эмбриона на ранней стадии внутриутробного развития, когда врач-генетик, извлекая лишь одну клетку будущего ребенка

Прогнозы геномных исследований

Год	Прогнозные достижения медицинской генетики
2020	Лекарства от диабета, гипертонии и других заболеваний, разработанные на основе геномной информации. Терапия рака, прицельно направленная на свойства раковых клеток. Новые способы диагностики и лечения психических заболеваний, изменение отношения общества к таким заболеваниям. Генотерапия на уровне зародышевых клеток при помощи технологии гомологичной рекомбинации
2030	Каталогизированы гены, участвующие в процессе старения. Клинические испытания по увеличению максимальной продолжительности жизни человека. Лабораторные эксперименты на человеческих клетках заменены экспериментами на компьютерных моделях
2040	Все общепринятые меры здравоохранения основаны на геномике. Доступна эффективная профилактическая медицина с учетом особенностей индивида. Болезни диагностируются и выявляются на ранних стадиях путем молекулярного мониторинга. Лекарства заменены продуктами генов, вырабатываемыми организмом при ответе на терапию. Средняя продолжительность жизни человека – 90 лет, благодаря социальноэкономическим мерам

с минимальной угрозой для его жизни, ставит точный диагноз или предупреждает о наследственной предрасположенности к той или иной болезни [2].

Каких достижений можно ожидать от геномных исследований в ближайших 40 лет? Ожидаемые достижения медицинской генетики, по мнению Фрэнсиса Коллинза – руководителя программы «геном человека», представлены в таблице.

Белковая инженерия – совокупность биохимических методов, с помощью которых осуществляют конструирование новых белков. Методами белковой инженерии синтезируют белки *de novo*, осуществляют комбинирование крупных блоков полипептидных цепей (доменов) разных белков, а также производят определенные модификации природных белков (замены отдельных аминокислот) [2].

Технология белковой инженерии используется (часто – в сочетании с методом рекомбинантных ДНК) для улучшения свойств существующих белков (ферментов, антител, клеточных рецепторов) и создания новых, не существующих в природе протеинов. Такие белки применяются для создания лекарственных препаратов, при обработке пищевых продуктов и в промышленном производстве. В настоящее время наиболее популярной областью применения белковой инженерии является изменение каталитических свойств ферментов для разработки «экологически дружелюбных» промышленных процессов. Кроме промышленного использования, белковая инженерия нашла себе достойное применение и в медицинских разработках. Исследователи синтезируют белки, способные связываться с вирусами и мутантными генами, вызывающими опухоли, и обезвреживать их; создают высокоэффективные вакцины и изучают белки-рецепторы клеточной поверхности, которые часто являются мишенями для фармацевтических препаратов. Еще одной областью применения белковой инженерии явля-

ется создание белков, способных нейтрализовать вещества и микроорганизмы, которые могут быть использованы для химических и биологических атак. Например, ферменты гидролазы способны обезвреживать как нервнопаралитические газы, так и используемые в сельском хозяйстве пестициды. При этом производство, хранение и использование ферментов не опасно для окружающей среды и здоровья людей [1].

С помощью биотехнологии могут быть получены новые диагностические средства, вакцины и лекарственные препараты. Биотехнология может помочь в увеличении урожайности основных злаковых культур, что особенно актуально в связи с ростом численности населения Земли.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что инновационные биотехнологии способны существенно улучшить качество жизни и здоровья человека. Особенностью развития биотехнологии в XXI в. является не только ее бурный рост как прикладной науки, но и все более широкое применение в повседневной жизни человека. Современные биотехнологии создают исключительные возможности для эффективного развития практически всех отраслей экономики, становятся необходимым условием устойчивого развития всего мирового сообщества.

Библиографические ссылки

1. Васильев Р. Г. Журнал «Вестник биотехнологии и физико-химической биологии им. Ю. А. Овчинникова». 2010. № 4.
2. Интернет-журнал «Коммерческая биология». 2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://cbio.ru/>
3. Кайлюк М. Ю. Современная генетика. М. : Мир, 2007.

© Горбатова К. Г., Богданова Е. А., 2013

**РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КГАУ «КРИТБИ»**

Проводится сравнительный анализ деятельности российских бизнес-инкубаторов, выявляются основные проблемы развития Красноярского регионального инновационно-технологического бизнес-инкубатора и формируются мероприятия для совершенствования его деятельности.

Для создания и развития малого предпринимательства в России и регионах необходима всесторонняя поддержка малого предпринимательства, являющаяся одной из важнейших задач, которая стоит перед любым современным государством. Кроме выделения средств, необходимых для поддержки малого бизнеса, со стороны как государственных, так и муниципальных органов, необходима существенная помощь в создании инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Бизнес-инкубатор является одним из наиболее действенных и эффективных способов поддержки предпринимательства, рассчитанный на долгосрочную перспективу. Процесс инкубирования бизнеса нацелен на то, чтобы подтолкнуть людей к организации собственного дела и поддержать начинающие компании в разработке инновационных продуктов. Инкубирование означает создание условий, способствующих и благоприятствующих развитию предпринимательства в начинающих компаниях [1].

Бизнес-инкубатор является структурой, специализирующейся на создании благоприятных условий для возникновения эффективной деятельности малых инновационных фирм, реализующих оригинальные научно-технические идеи. Инновационная организация в зависимости от ее технологического профиля покупает или арендует у инкубатора тот или иной набор инновационных услуг, куда обязательно входит аренда помещения.

Основной целью бизнес-инкубатора является: создание и поддержка (инкубация) малых предприятий, выполняющих инновационные проекты, на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду на льготных условиях нежилых помещений, оборудованных мебелью и техникой, и оказания консультационных, бухгалтерских, юридических и прочих услуг.

Цели создания бизнес-инкубатора: развитие экономики города: развитие высоких инновационных технологий в России; развитие малого бизнеса инновационной направленности, обеспечение благоприятных условий ведения хозяйственной деятельности для малых предприятий-производителей; налаживание связей между крупными промышленными предприятиями и малым бизнесом; стимулирование процесса учредительства и всесторонней поддержки развития

новых фирм; создание новых рабочих мест. Бизнес-инкубатор предназначен для коммерциализации научных разработок от «идеи» до начала производства и первых успешных продаж.

Развитие инкубирования бизнеса в Красноярском крае позволяет решить ряд актуальных проблем региональной экономики, а именно: развитие инновационного предпринимательства и конкурентной среды, создание дополнительных рабочих мест и снижение социальной напряженности, реструктуризация производств и развитие прогрессивных отраслей промышленности в сфере малого бизнеса, развитие отношений в сфере недвижимости и ресурсов [2].

Ярким примером инновационного бизнес-инкубатора в Красноярском крае может служить КГАУ «КРИТБИ». Учреждение КГАУ «КРИТБИ» произошло в мае 2010 г. по распоряжению Правительства Красноярского края.

Целями деятельности КГАУ «КРИТБИ» являются:

- отработка механизмов формирования инновационного предпринимательства на начальной стадии развития субъектов малого предпринимательства;
- создание условий и предоставление ресурсов для развития наукоемкого бизнеса, трансферта технологий, расширение рынка товаров и услуг;
- привлечение инвестиционных ресурсов, создание инфраструктуры бизнеса [3].

Направления, в которых работают резиденты КГАУ «КРИТБИ», отвечают самым актуальным тенденциям в развитии общества: это медицина, биотехнологии, энергосберегающие технологии, IT, машиностроение, нанотехнологии и многое другое. Подавляющее большинство компаний проводит НИОКР, их деятельность направлена на привлечение инвестиций, проведение научных исследований, изготовление опытного образца и организацию производства.

Ключевой особенностью КГАУ «КРИТБИ» является уникальный для региона Центр прототипирования, в котором собрано самое современное оборудование, позволяющее выполнять заказы как для резидентов КГАУ «КРИТБИ», так и для сторонних предприятий.

В работе проведен анализ деятельности КГАУ «КРИТБИ» и российских бизнес-инкубаторов.

Критерием выбора трех регионов является наибольшая численность населения, приходящаяся на 1 бизнес-инкубатор, а именно, Центральный, Приволжский и Северо-западный районы. Из данных регионов взяты такие крупные бизнес-инкубаторы, как Нижегородский областной бизнес-инкубатор «CLEVER», государственное автономное учреждение «Брянский областной бизнес-инкубатор», Первый городской бизнес-инкубатор, г. Санкт-Петербург.

В таблице представлены основные показатели деятельности российских бизнес-инкубаторов за 2012 г. В ходе анализа было выявлено, что КГАУ «КРИТБИ» имеет наибольшее количество компаний-резидентов (94 резидента) по сравнению с другими бизнес-инкубаторами. С одной стороны это хорошо, поскольку КГАУ «КРИТБИ» может оказать поддержку большему количеству проектов, при условии, что все эти проекты жизнеспособны и перспективны, с другой стороны – большое количество набранных резидентов – это показатель недостаточно жесткой политики отбора претендентов в резиденты. Первый городской бизнес-инкубатор Санкт-Петербурга больше по площади (почти в полтора раза) и по количеству сотрудников, но имеет на данный момент в три раза меньшее число компаний резидентов, при этом «выживаемость» проектов составляет 50 %.

Это говорит о том, что бизнес-инкубатор Санкт-Петербурга ведет более строгий отбор проектов, отдавая предпочтение заказным инновациям, и тем самым эффективнее помогает и уделяет большее внимание каждому проекту [5].

Согласно результатам анализа, уровень развития Красноярского регионального бизнес-инкубатора ниже по многим показателям. Фактором такого медленного развития деятельности бизнес-инкубатора является низкий уровень инновационной активности в России и в Красноярском крае в частности. Для преодоления проблемы низкой инновационности региона, бизнес-инкубатору необходимо работать по заказным инновациям.

В технологическом и техническом обновлении (в том числе в освоении современных технологий управления) нуждаются практически все отрасли хозяйства, использующие, в основном, отсталые производственные технологии и устаревшую материально-техническую базу. Модернизацию можно проводить с помощью зарубежных заимствований, а можно – с помощью собственной инновационной деятельности, позволяющей находить новые оригинальные решения. В идеале эти два направления должны дополнять друг друга.

Курс на «заказные инновации» позволяет не только модернизировать промышленное производство, городское хозяйство, транспорт и т. д., но и простимулировать всплеск изобретательской активности и развитие инновационного бизнеса [6]. «Заказные инновации», в отличие от инноваций «инициативных» (предлагаемых к внедрению

их авторами, изобретателями и учеными), имеют гарантированный сбыт. Таким образом, решается самая болезненная для России проблема отсутствия спроса на отечественные инновации [4].

Гарантированный сбыт привлекателен для инвесторов. Причем инвесторами заказной разработки могут выступать не венчурные фонды, пока что слабо развитые в РФ, а сами платежеспособные заказчики НИОКР, традиционные бизнес-структуры (к примеру, торговый бизнес), а также промышленные предприятия, желающие обновить номенклатуру своих изделий за счет инновационной продукции.

Выполнение заказа на инновацию – сложный бизнес – процесс, который в случае удачи может заканчиваться формированием нового инновационного предприятия. Увеличение доли инновационных бизнесов в экономике приведет к улучшению структуры экономики и ее устойчивому росту. Для достижения данного мероприятия необходимо проведение презентаций и осуществление встреч с крупными компаниями Красноярского края, такими как ОАО «Норильский никель», «РУСАЛ», ОАО «КраМЗ», ОАО «КРАСМАШ» и др.

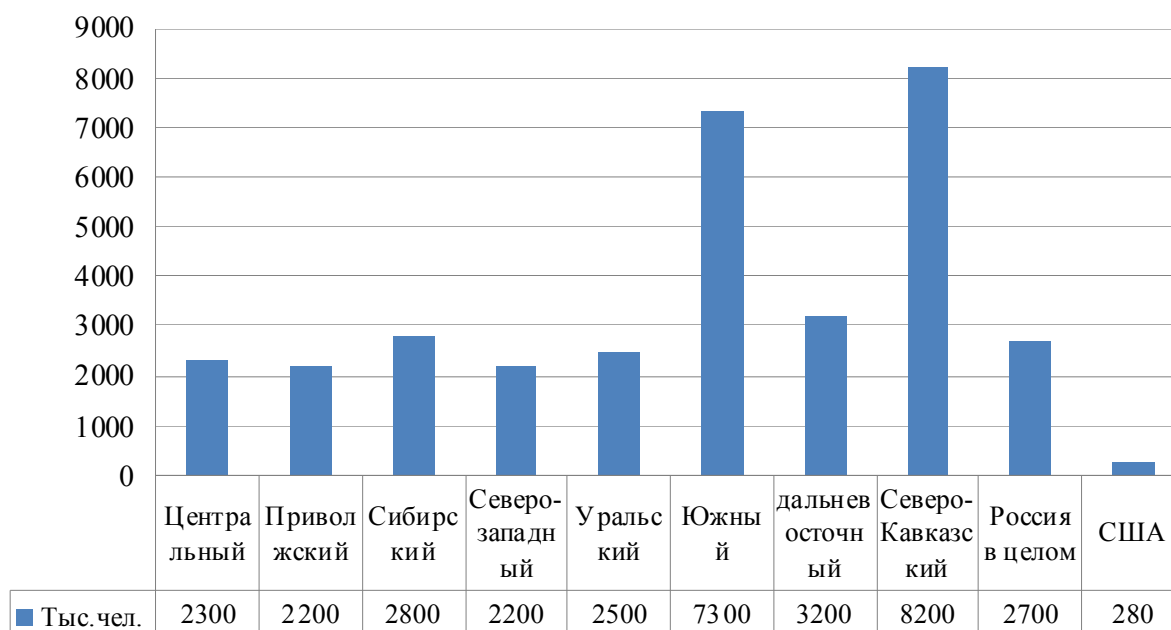
Сегодня одной из самых серьезных проблем для предприятий малого и среднего наукоемкого бизнеса Красноярска, да и всей России в целом, остается острая нехватка средств для реализации своих инновационных разработок. Традиционно в мире малые наукоемкие фирмы пользуются заемными средствами, которые предоставляют венчурные фонды. Сами компании предпочитают не рисковать собственными деньгами – ведь нередко расходы получаются достаточно большими. Однако в России, в отличие от Запада, пока венчурные фонды еще не так сильно развиты. Следовательно, решением данной проблемы может стать привлечение иностранных инвестиций, путем развития международных связей и тесного сотрудничества с зарубежными бизнес-инкубаторами [1].

Этого можно достигнуть следующим образом:

- увеличение количества посещаемых международных форумов и ярмарок, как в России, так и за рубежом;
- составление четкой программы проведения встреч и переговоров резидентов КГАУ «КРИТБИ» с зарубежными потенциальными партнерами и инвесторами;
- выделение денежных средств на организацию встреч и мероприятий.

Следующее мероприятие, которое можно предложить – это открытие филиалов в городе Железногорске и Дивногорске. Причин для строительства в этих городах несколько:

- Железногорск – город, в котором находятся промышленные объекты и технопарк, может стать центром инноваций в сферах химической, горно-химической и космической промышленности, при этом технопарк может предоставить все необходимое для развития проектов.



Численность населения, приходящегося на 1 бизнес-инкубатор
(по федеральным округам РФ в сравнении с РФ в целом и США)

Сравнительная характеристика деятельности российских бизнес-инкубаторов по показателям 2012 года

Наименование бизнес-инкубатора	КГАУ «КРИТ-БИ»	Нижегородский бизнес-инкубатор «CLEVER»	ГАУ «Брянский областной бизнес-инкубатор»	Первый городской бизнес-инкубатор, Санкт-Петербург.
Среднегодовая численность работников БИ, чел.	30	24	14	178
Общая площадь помещений, кв. м.	1 703	2 729,7	1 054	2 800
Общие суммы прибыли после налогообложения, тыс. руб.	471	790,34	412,3	198 900
Общее количество потребителей, воспользовавшихся услугами (работами) учреждения, чел.	146	530	202	932
Количество организаций – партнеров БИ, ед.	19	31	15	12
Общее количество резидентов, ед.	94	25	21	33
Количество укомплектованных рабочих мест, предоставляемых резидентам, ед.	73	54	35	72
Количество «выживаемых» проектов, шт.	2 из 10	4 из 10	3 из 10	5 из 10

– в связи с огромным количеством поступающих заявок от кандидатов в резиденты из других районов Красноярского края и нехваткой площадей в КГАУ «КРИТБИ», есть необходимость построить дополнительный филиал еще в одном городе. Зеленогорск выбран также неслучайно: здесь находятся Красноярская ГЭС, литейно-механический завод и другие объекты промышленности.

Из проведенного анализа российских бизнес-инкубаторов, был сделан вывод о том, что причиной низкой эффективности КГАУ «КРИТБИ» является большое количество резидентов, которым бизнес-инкубатор не может дать необходимой им помощи. Поэтому можно предложить дальнейшую работу, направленную не на количество, а на качество проектов, сократив количество резидентов. Для этого необходимо следующее:

– рассматривать заявки в резиденты, увеличив количество критериев отбора проектов. Тем самым увеличится процент отсеивания проектов, у которых возможность для успешной реализации меньше.

– ужесточить экспертизу проектов, которую проводят для анализа результативности проектов на различных стадиях.

Библиографические ссылки

1. Данилина Н. В. Финансирование малого бизнеса в РФ // Аудит и фин. анализ. 2011. № 3.
2. Егорушкин А. П. Проблемы развития малого предпринимательства в РФ // Финансы. 2011. № 12. Загл. с экрана.
3. Красноярский региональный инновационно-технологический бизнес-инкубатор [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kritbi.ru/> (дата обращения: 25.05.2013).
4. Министерство инвестиций и инноваций Красноярского края [Электронный ресурс]. URL: <http://www.krskstate.ru/innovation/ministerstvo> (дата обращения: 25.05.2013).
5. Первый городской бизнес-инкубатор, г. Санкт-Петербург [Электронный ресурс]. URL: <http://start-business.ru/> (дата обращения: 25.05.2013).
6. Филобокова Л. А. Конкурентоспособность, рыночная, финансовая и экономическая устойчивость малого предпринимательства: сущность, методические подходы к оценке // Экономический анализ. Теория и практика. 2010. № 42.

© Каримова А. А., 2013

УДК 332.122

Н. А. Кожемякин

Научный руководитель – *А. К. Владыко*

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Представлена характеристика и анализ экономической инновационной системы Красноярского края. Выделена структура инновационной системы, отмечены её преимущества и недостатки, а также перспективы развития.

Развитие инновационной деятельности является одним из приоритетных направлений развития в Российской Федерации. При этом Красноярский край является одним из немногих регионов России, в которых имеются практически все условия для активного развития инновационной сферы.

Структура экономики края, состояние промышленности и предпринимательства края, характеризующиеся сырьевой направленностью и высокой степенью физического или морального износа производственных мощностей, потерей рынков высокотехнологичной продукции и переходом на импортозамещение, требует немедленных и эффективных действий по развитию инновационной деятельности как в крупном, так и в малом и среднем бизнесе. Необходимость внедрения новаторства в регионе в настоящее время имеет острейшую актуальность, задержка в раз-

витии инновационной деятельности может привести край к переходу к самому негативному сценарию развития с практически полной переориентацией на сырьевые секторы экономики, разрушающейся промышленностью, потерей научного и кадрового потенциала, экономической деградации региона в целом.

В Красноярском крае сохранилась научно-образовательная основа для развития научно-технической деятельности – это 11 государственных и 2 негосударственных высших учебных заведений, Красноярский научный центр СО РАН, СКТБ «Наука» КНЦ СО РАН, несколько научно-исследовательских институтов, а также сеть филиалов высших учебных заведений.

По числу организаций, выполняющих исследования и разработки (52 единицы в 2012 г.), Красноярский край занимает 13 место среди субъектов Федерации.

Всего в секторе исследований и разработок в 2012 г. работало около 3600 человек (это 16 место среди субъектов Федерации), объемы выполненных ими НИОКР составили 1,41 млрд рублей, в том числе, по заказам предприятий реального сектора экономики – 0,42 млрд рублей [3, с. 54].

Красноярский научный Центр объединяет 7 научных учреждений и организаций СО РАН: Институт биофизики, в котором работает 180 человек, Институт вычислительного моделирования (129 человек) Институт леса имени В. Н. Сукачева (288 человек), Институт физики имени Л. В. Киренского (307 человек), Институт химии и химической технологии (250 человек), Специальное конструкторско-технологическое бюро «Наука». Красноярский научный Центр имеет хорошую исследовательскую базу и ведет работы по приоритетным направлениям российской науки.

По общему числу студентов вузов Красноярский край занимает 18 место среди субъектов РФ (128,7 тыс. человек в 2012 г.), но по числу студентов на 10 тысяч населения (435 человек) – только 42 место [3, с. 54].

Крупнейшим центром образования и стратегическим преимуществом Красноярского края стал Сибирский федеральный университет, который в перспективе может стать также центром науки и инноваций. В состав СФУ вошли вузы, ведущие подготовку кадров для самых конкурентоспособных отраслей экономики России. На базе СФУ функционируют 18 специализированных институтов, включая институт нефти и газа. В СФУ созданы центр коллективного пользования с уникальным оборудованием, которое может решать задачи межрегионального уровня, уникальная электронная библиотека, которая призвана стать мощным центром сбора и хранения информации.

Кроме того, на территории края имеются незадействованные производственные площади и мощности, которые потенциально могут выступать площадками для производства инновационной продукции.

В течение ряда лет в крае реализуются проекты по развитию инновационной системы в рамках научных и образовательных учреждений, организаций. Кроме того, создан Краевой региональный инновационно-технологический бизнес-инкубатор, формируется Красноярский технопарк. Созданы собственные финансовые механизмы поддержки инновационной деятельности, налажено взаимодействие с крупными общероссийскими финансовыми институтами поддержки инноваций. Впервые с 2010 года в рамках программы поддержки малого и среднего предпринимательства в крае реализуются меры поддержки инновационных проектов на всех стадиях их реализации. Кроме того, в крае осуществляется активная государственная поддержка молодых ученых, экспериментаторов, деятелей культуры в целях стимулирования и повышения престижа новаторства.

В то же время настоящее состояние инновационной сферы нельзя признать удовлетворительным.

Переход на новый технологический уклад предъявляет высокие требования к работникам, непосредственно создающим инновационные товары и услуги. Хотя по абсолютному числу подготовленных квалифицированных рабочих по программам начального профессионального образования Красноярский край занимает 5 место среди субъектов Федерации в 2012 г., но в расчете на 10 000 человек занятого населения в крае выпущено 108 работников, и это 23 место среди субъектов Российской Федерации. Более того, выпуск рабочих с каждым годом сокращается [3, с. 55].

В Красноярском крае расположено 86 предприятий, выручка каждого из которых составила в 2012 г. более 1 млрд рублей. Однако значительное число этих предприятий находится в тяжелом финансовом положении, в результате основную часть налоговых доходов бюджета Красноярского края в 2012 г. обеспечивали всего две компании – ОАО ГМК «Норильский Никель» и ЗАО «Ванкорнефть» (дочерняя компания ОАО «НК «Роснефть»). Среди 10 самых крупных компаний только одна относится к высокотехнологичному сектору – «Информационные спутниковые системы» имени академика М. Ф. Решетнева», все остальные представляют цветную металлургию, энергетику и нефтяную промышленность, то есть традиционные отрасли. Для таких компаний основным источником инноваций служат готовые технологические решения, воплощенные в машинах и оборудовании, которые приобретаются за рубежом. ГМК «Норильский никель» является самой большой компанией региона и одной из крупнейших компаний России, которая уже в силу своего масштаба выступает крупным заказчиком технологических инноваций. Однако региональная инновационная система лишь ограниченно может удовлетворить потребности компании, которая в большей степени ориентирована на собственные исследования и разработки и на приобретение импортного оборудования. Такая же ситуация типична и для других крупных предприятий края.

Общий объем НИОКР, выполняемый научными и образовательными учреждениями края недостаточен для предусматриваемого Стратегией заказа на инновации, который должен составлять не менее, чем 5,7–5,8 млрд рублей в год. По итогам 2012 года общий объем НИОКР составил 2,1 млрд руб., в том числе за счет бюджетного финансирования – 1,04 млрд руб. При этом общероссийская тенденция, характерная и для Красноярского края, состоит в ежегодном увеличении бюджетного финансирования в данной сфере на фоне общего снижения доли инновационной продукции, выпускаемой предприятиями [3, с. 55].

По доле инновационно-активных предприятий и по величине затрат на технологические иннова-

ции Красноярский край занимает первое место в СФО, однако эти предприятия выпускают в основном традиционную продукцию: доля инновационных товаров, работ и услуг составляет 0,6 % по отношению к общему выпуску продукции, что ниже показателей как общероссийских, так и средних по СФО.

По величине затрат на технологические инновации Красноярский край занимает 15 место среди российских регионов и лидирует среди субъектов СФО.

Отношение внутренних затрат на исследования и разработки к валовому региональному продукту сейчас не превышает 1 %. По данному показателю край находится на 30 месте в России. Доля расходов организаций предпринимательского сектора во внутренних затратах на исследования и разработки составляет лишь 4,9 %. Основной объем – 88,1 % – средства федерального бюджета.

Затраты на технологические инновации организаций, осуществляющих инновационную деятельность, не превышают 1 % от объемов промышленного производства и составили по итогам 2012 г. немногим более 8 млрд. руб., практически не изменившись в сравнении с 2008 г.. Из них 72 % – инновации в технологических процессах, и только 28 % – продуктовые инновации, связанные с созданием и производством новых товаров.

В 2012 г. по числу созданных передовых технологий (16 технологий) Красноярский край занял 11 место среди российских регионов. Высшее место из регионов СФО у Новосибирской области (25 технологий, 7 место).

В 2012 г. передовых производственных технологий в Красноярский край использовалось 1 352, что составляет менее 0,7 % от общероссийского объема.

В количественном выражении импорт технологий превышает экспорт практически в три раза, в денежном – почти в пять раз, составляя около 2,5 млрд руб. в год.

По показателю «Удельный вес малых и средних предприятий региона, осуществляющих технологические инновации, в общем числе субъектов МСБ» Красноярский край находится на 16 месте [3, с. 57].

Инновационное развитие Красноярского края в целом находится на среднем для России уровне (за исключением сильного отставания по числу студентов и объему инновационной продукции), который весьма низок по сравнению с уровнем развитых стран. Дополнительным проявлением накопившихся проблем служит неблагоприятная динамика основной части количественных показателей. Таким образом, ни величина достигнутых показателей, ни их динамика не соответствуют поставленным целям инновационного развития края.

Инновационная деятельность является одним из приоритетных направлений развития Красно-

ярского края. Для продвижения этого направления на территории края сформирована эффективная система управления инновационным развитием региона, финансовая инновационная инфраструктура, а также создаются и развиваются объекты инфраструктуры поддержки инновационной деятельности.

Для обеспечения регламентации деятельности всех субъектов, задействованных в процессе инновационного развития Красноярского края, подготовлена и действует следующая нормативно-правовая база:

1) Закон Красноярского края «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Красноярском крае»;

2) Стратегия инновационного развития Красноярского края на период до 2020 г. «Инновационный край – 2020»;

3) Закон Красноярского края «Об участии Красноярского края в государственно-частном партнерстве»;

4) Закон Красноярского края «О развитии малого и среднего предпринимательства в Красноярском крае»;

5) Долгосрочная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Красноярском крае» на 2011–2013 годы;

6) Долгосрочная целевая программа «Развитие инновационной деятельности на территории Красноярского края» на 2012–2014 гг.».

В целях реализации инновационных проектов и программ в крае формируется мощная административная и правовая инфраструктура. Основным вектор в данной работе задает Стратегия инновационного развития края до 2020., принятая в сентябре 2011 г.

Стратегическое управление развитием инноваций осуществляет лично Губернатор края и Совет по инновационному развитию при Губернаторе края. Учитывая важность задачи, в июле 2011 г. в крае создан уполномоченный орган в области инноваций – Министерство инвестиций и инноваций, непосредственно координирующее работу всех элементов инновационной системы края.

В структуре министерства выделены три содержательных отдела: отдел развития инновационной и научно-технической деятельности, отдел предпринимательства, отдел инвестиционной политики и государственного частного партнерства.

Для решения оперативных задач развития инновационной системы края планируется создания координационного совета по инновационной деятельности. В состав совета войдут представители исполнительных органов государственной власти Красноярского края, депутаты Законодательного собрания Красноярского края, представители научной и деловой общественности Красноярского края.

Основными задачами Координационного совета станут организация работы и контроль за деятельностью хозяйствующих субъектов и общественных организаций в области развития инновационной деятельности, подготовка предложений для заседаний Совета по инновационному развитию Красноярского края при Губернаторе Красноярского края и рассмотрение инновационных проектов с целью определения возможности предоставления государственной поддержки на их реализацию [2, с. 38].

Еще один элемент инновационной системы – Совет по инновационному развитию Красноярского края при Губернаторе Красноярского края.

Это совещательный коллегиальный орган, осуществляющий разработку предложений по вопросу обеспечения взаимодействия органов исполнительной власти Красноярского края, хозяйствующих субъектов и общественных организаций в области развития инновационной деятельности на территории Красноярского края. Председателем Совета является Губернатор Красноярского края.

В состав Совета входят представители территориальных и федеральных органов государственной власти, вузов, не коммерческих и общественных организаций и непосредственно представители субъектов инновационной деятельности.

В развитии финансовой инновационной инфраструктуры Красноярский край обеспечивает оптимальное сочетание федеральных и региональных инструментов инновационного развития.

КГАУ «Красноярский краевой фонд поддержки научной и научно-технической деятельности», созданный по инициативе Правительства Красноярского края с целью оказания содействия развитию научной, научно-технической и инновационной деятельности на территории региона, осуществляет софинансирование проектов и исследований в приоритетных для края направлениях. Помимо этого, деятельность фонда направлена на постепенное продвижение к проектам НИОКР компаний, находящихся на более ранних стадиях инновационного цикла и основанных на результатах фундаментальных исследований. Также фонд способствует развитию взаимодействий с венчурными и другими структурами, участвующими в финансировании проектов по инновационному циклу.

На сегодняшний день фонд реализует совместные программы с РФФИ по софинансированию

ряда проектов. Объем финансирования в 2011 г. составил более 120 млн руб.

ОАО «Красноярское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса» оказывает содействие субъектам малого и среднего предпринимательства в получении кредитов в кредитных учреждениях (предоставление поручительства на сумму до 20 млн руб.), а также выдает микрозаймы субъектам малого и среднего предпринимательства (до 5 млн руб.).

Правительство Красноярского края субсидирует расходы малых инновационных компаний на коммерциализацию инновационных разработок (75% произведенных затрат, но не более 5 млн руб.) и капитальные вложения (50 % произведенных затрат, но не более 5 млн руб.), осуществляемые в рамках программы развития малого и среднего предпринимательства [2, с. 39].

Таким образом, инновационная система Красноярского края не лишена недостатков и проблем, связанных с осуществлением своей деятельности. Но работа всех её звеньев, реализация всех программ и проектов направлена на достижения долгосрочной конкурентоспособности региона в национальном и мировом масштабах на основе развития экономики знаний, через формирование необходимых условий для модернизации производства и инноваций, и обеспечение повышения инвестиционной привлекательности Красноярского края.

Библиографические ссылки

1. О государственной поддержке научной, научно-технической и инновационной деятельности на территории Красноярского края : закон Красноярского края от 10.07.2008 г. № 6-2000 [Электронный ресурс] // Инновационная деятельность. Законодательство субъектов РФ (Красноярский край): портал информационной поддержки инноваций и бизнеса. URL: <http://www.innovbusiness.ru> (дата обращения: 25.05.2013).
2. Живенко О. Н. Реалии инновационной деятельности в Красноярском крае // Время инноваций: деловой журнал. 2012. С. 37–44.
3. Лапин Н. И. Застойные сферы функционирования региональных сообществ и выращивание институтов их саморазвития // Регионы в России: социокультурные портреты регионов в общероссийском контексте. 2012. № 4. С. 54–65.

© Кожемякин Н. А., 2013

ОСОБЕННОСТИ КОСМИЧЕСКИХ РИСКОВ

Рассматриваются понятие, специфика, виды и негативное влияние космических рисков на различных этапах создания и эксплуатации космической техники. Описывается система космического страхования.

Развитие рыночных отношений в России в значительной степени стимулирует процессы коммерциализации космической деятельности, что в условиях выхода отечественных космических технологий на международный рынок космической продукции и услуг при ужесточении требований к качеству потребовало создания эффективной системы защиты от рисков. Результатом целевого применения космической системы является получение космической продукции (услуги), которая реализуется ее потребителями на платной основе. Производство космической техники подвержено рискам, обусловленным, с одной стороны, устойчивостью функционирования космической системы и конъюнктуры рынка космической продукции; с другой стороны – экономической ситуацией.

Космический риск представляет собой гипотетическую возможность нанесения ущерба имущественным интересам участников космической деятельности и другим лицам в процессе ее осуществления [1]. К особенностям космических рисков относят: неоднородность рисков и их кумулятивный характер. Поэтому к их анализу, управлению и оценке не применимы статистические подходы.

Этапы разработки и изготовления космических средств являются наиболее продолжительными и капиталоемкими. Основными факторами риска при разработке (модификации) космической техники является невыполнение договорных обязательств и профессиональная ответственность конструкторов космической техники (наличие конструктивных недостатков). Негативное влияние космических рисков связано с вредоносными факторами на всех этапах жизненного цикла космической техники, а также ответственностью, обусловленной возникающими экономическими отношениями, регулируемые гражданским правом.

Наиболее долговременным, насыщенным самыми сложными и различными по своей специфике технологическими операциями и поэтому наиболее рискованным считается этап эксплуатации объекта. Специфику этапа эксплуатации космической системы составляет возрастание роли так называемого «человеческого» фактора и качественное содержание риска [3].

Космическая инфраструктура представляет собой уникальную многофункциональную базу для реализации политики государства в сфере космической деятельности. Разрушение ее наиболее дорогостоящих объектов, к которым, прежде всего, относятся стартовые комплексы, может привести к серьезным последствиям и оказать негативное влияние на развитие ракетно-космической отрасли в целом. Объектом, наиболее подверженным риску, является космическая инфраструктура космодромов. Ввиду того, что оборудование наземной базы эксплуатации космодрома является государственной собственностью, возмещение возможного ущерба гарантируется средствами федерального бюджета. Единственным механизмом покрытия ущерба коммерческого проекта является страхование.

Система космического страхования позволяет покрывать риски по двум направлениям. Во-первых, предоставление страховой защиты субъекта космической отрасли (обеспечение уставной деятельности хозяйствующего субъекта); во-вторых, организация страхового покрытия по конкретному космическому проекту на всех стадиях его реализации.

Этап эксплуатации ракетно-космической техники включает в себя ее транспортировку, хранение и запуск, а также функционирование орбитальных средств. Этапам хранения и транспортирования присущи риски гибели, утраты и повреждений космической техники. Ущерб при этом колеблется в пределах 5–25 % от стоимости космических средств, размер страховых тарифов в данном случае колеблется в пределах 1 % от страховой суммы.

Осуществление пуска ракеты и выведение орбитального средства – самый рискованный этап в статистике космических рисков. Он характеризуется наибольшей вероятностью реализации и значительным ущербом. Основопологающим фактором при оценке риска в этом случае выступает надежность средства выведения. Размер страхового тарифа при этом колеблется в пределах 12–20 %.

В процессе орбитального функционирования орбитальные средства подвергаются рискам внутреннего и внешнего происхождения. Риски внутреннего происхождения обусловлены отказами

бортовой аппаратуры, к риски внешнего происхождения характеризуются неблагоприятным воздействием компонентов космического пространства (радиационное, атмосферное.). Ставки страховых тарифов здесь составляют 5–8 %.

При оценке степени готовности орбитального средства к применению по целевому назначению основными факторами риска является качественное выполнение предыдущих фаз запуска, а также надежность аппаратуры орбитального средства. Страховой тариф здесь составляет порядка 8–12 % [2].

Таким образом, освоение космического пространства характеризуется наличием различных рисков, которые заключаются в потенциальной возможности нанесения значительного ущерба жизни и здоровью людей, экономическим интересам государства, участникам космической деятельности и третьим лицам, а также окружающей среде. Специфика географического положения России, размещение ее ресурсов и социально-экономических объектов такова, что ни одна крупномасштабная народнохозяйственная, оборонная или научно-исследовательская программа не может быть эффективно реализована без использования космических технологий. Реализация

механизма страхования в ракетно-космической отрасли позволяет обеспечить финансовую защиту государственных интересов, успешное и бесперебойное выполнение космических программ, а также способствует привлечению дополнительных инвестиций в отрасль.

Библиографические ссылки

1. Сущность, основные понятия и особенности космических рисков [Электронный ресурс]. URL: http://ins-capital.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=48:2011.11-29-16-39-00&catid=5:2011-11-29-16-20-12&Itemid=6 (дата обращения: 25.05.2013).

2. Страхование космических рисков в России [Электронный ресурс]. URL: <http://symixins.narod.ru/aes11.htm> (дата обращения: 25.05.2013).

3. Страхование рисков космических проектов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.space-ins.ru/index.php/o/130-c-.html> (дата обращения: 25.05.2013).

© Кольяк М. В., 2013

УДК 658.001.76

А. А. Константинова

Научный руководитель – *А. А. Бойко*

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

МЕТОДИКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Описан инструмент стратегического планирования, типы инноваций. Разработана методика стратегического планирования инновационного развития промышленных предприятий и матрица инноваций, используемая для выбора инновационной стратегии.

Проблема обеспечения инновационного развития приобретает всё большее значение и актуальность для отдельных промышленных предприятий, отраслей промышленности и национальной экономики в целом. Очевидно, что без создания методических подходов по переводу крупных компаний на инновационный путь развития, создания соответствующей инновационной инфраструктуры не произойдет массового внедрения инноваций в реальном производственном секторе отечественной экономики. Таким образом, проблема обеспечения устойчивого инновационного развития приобретает все большее значение для предприятий, ставящих перед собой задачи успешного функционирования в рамках рыночной экономики.

Редко изменение технологии на инновационных предприятиях не вызывает изменения в бизнес-процессах. Также верно и обратное. Обе инновации идут рука об руку, и должны восприни-

маться и осуществляться как единое целое. Для инновационного промышленного предприятия модель, объединяющая инновацию, как в изменении технологии, так и в изменении бизнес-модели является ключевым звеном развития. Новая модель инновации требует интегрирования внутри компании управления бизнес-моделями и технологиями. Но эта интеграция происходит не всегда. Успешная инновация зависит от интеграции ментальных моделей и деятельности, касающейся управления бизнес-моделями и технологией.

Для принятия стратегического решения, охватывающего технологии и бизнес-модели можно использовать матрицу инноваций, представленную на рис. 1.

Согласно матрице инноваций инновации можно разделить на следующие типы:

1. **Постепенная (инкрементная).** Постепенная инновация приводит к незначительным усовершенствованиям существующих товаров и биз-

нес процессов. Ее можно воспринимать как упражнение в решении проблем, где цель ясна, и нужно только решить, как ее достичь.

Матрица инноваций

Технологическая инновация	Близкая к существующей	Новая	Полурадикальная	Радикальная
			Минимальные шансы : БМ Максимальные шансы: Т	Максимальные шансы: Т Максимальные шансы: БМ
	Инкрементальная		Полурадикальная	
	Минимальные шансы: Т Минимальные шансы: БМ		Минимальные шансы: Т Максимальные шансы: БМ	
Близкая к существующей		Новая		
Инновация бизнес-модели				

Рис. 1. Матрица инноваций

2. **Наполовину радикальная.** Небольшие изменения или отсутствие изменений в рычагах одного из движущих факторов инновации — технологии или бизнес-модели. Наполовину радикальная инновация может вносить решающие изменения в конкурентную среду, чего не может сделать постепенная инновация.

3. **Радикальная.** Радикальная инновация приводит к тому, что новые продукты и услуги предоставляются совершенно новыми способами. Ее можно сравнить с упражнением в исследовании, где в конкретном направлении может находиться что-то важное, но что будет обнаружено — не известно.

Эта структурная схема является мощным способом направления решений в инновации. В связи с тем, что от того, какой тип инновации будет выбран, зависит то, что будет подвергаться инновации, необходимо понимать природу требуемых изменений для правильного управления, финансирования и снабжения ресурсами инновационного усилия.

На рис. 2 представлены шесть рычагов инноваций — три для бизнес-модели и три для технологии.

Бизнес-модель описывает способ создания, продажи и доставления ценности клиентам компанией. Существует три сферы, в которых изменение бизнес-модели может стимулировать инновацию:

Ценностное предложение: Изменением в ценностном предложении товара или услуги — по сути, то, что вы продаете и доставляете на рынок — может быть совершенно новый товар или услуга или же расширение существующего предложения.

Цепочка поставок: Вторым элементом инновации бизнес-модели является цепь поставок, а именно то, как ценность создается и доставляется на рынок. Изменения в цепи поставок, как правило, «носят кулуарный характер» — эти изменения не видны клиентам.

Целевой потребитель. Изменения в том, кому вы продаете — целевые потребительские сегменты — обычно происходят, когда организация определяет сегмент клиентов, к которым она на данный момент не направляет свои усилия маркетинга, продаж и распространения, и которые будут считать ее товары и услуги ценными для себя.

Технологическое изменение может питать инновацию в трех различных сферах, а именно:

Предложения товаров и услуг. Изменения в товаре или услуге или внедрение совершенно нового товара или услуги, является наиболее известным видом инновации.

Рычаги Типы инновации	Рычаги бизнес-модели			Рычаги технологии		
	Ценностное предложение	Цепь наращивания стоимости	Целевой потребитель	Товары и услуги	Производственные технологии	Существующие технологии
Инкрементная	Небольшие изменения одного или нескольких из шести рычагов					
Наполовину радикальная На основе бизнес-модели	Значительные изменения одного или нескольких из трех рычагов			Небольшие изменения одного или нескольких из трех рычагов		
Наполовину радикальная На основе технологии	Небольшие изменения одного или нескольких из трех рычагов			Значительные изменения одного или нескольких из трех рычагов		
Радикальная	Значительные изменения одного или нескольких из трех рычагов			Значительные изменения одного или нескольких из трех рычагов		

Рис. 2. Шесть рычагов инновации

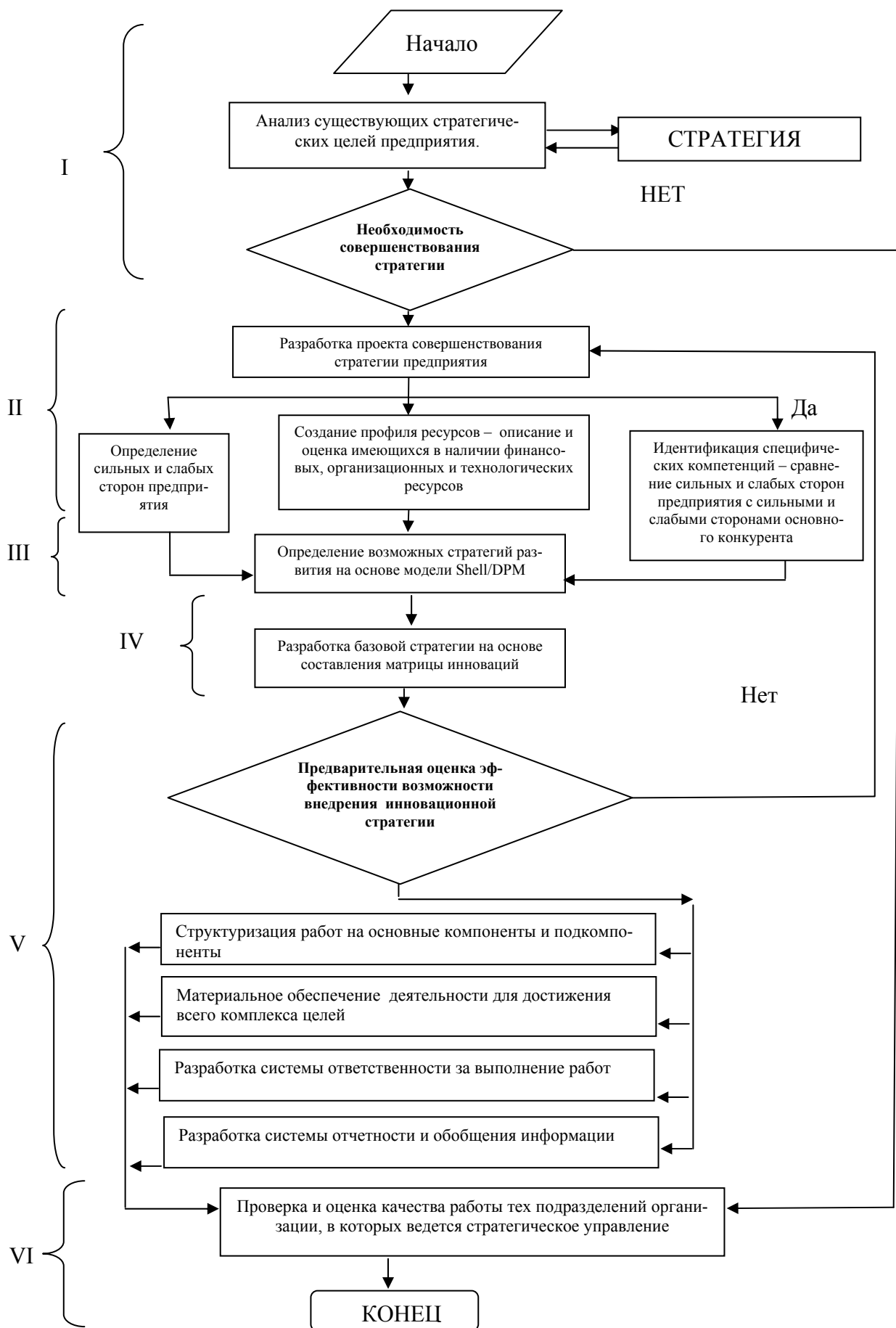


Рис. 3. Блок-схема алгоритма разработки стратегии планирования инновационного развития предприятия

Производственные технологии. В результате изменений в технологии, являющиеся неотъемлемой частью производства товаров и предоставления услуг, могут получиться улучшенные, быстрые и менее дорогие товары и услуги.

Способствующие технологии. Третий источник технологической инновации расположен в так называемых *способствующих технологиях*. Вместо того чтобы изменять функциональность товара или процесса, способствующие технологии позволяют компании осуществлять стратегию намного быстрее и использовать время в роли источника конкурентного преимущества.

Основой для разработки методики стратегического планирования инновационного развития промышленных предприятий являются этапы стратегического планирования. Матрица инноваций является одним из основных инструментов, определяющих управленческое решение на последнем этапе его разработки.

На рис.3 представлена методика стратегического планирования инновационного развития промышленных предприятий.

Каждый из инструментов в алгоритме был выбран исходя из особенностей инновационного промышленного предприятия. Основными пунктами в алгоритме методики являются:

I – Определение миссии и целей организации. Этот этап заключается в предварительном анализе существующих стратегических целей организации и, соответственно, оценку их актуальности и соответствия с выбранным направлением технологического развития. Основой этого шага является необходимость соотнесения целей с общей стратегией предприятия. При выявлении несоответствия стратегических целей предприятия и его генеральной стратегии необходимо применить инструмент Дерево целей, поскольку в рамках деятельности инновационного предприятия имеется четкое представление о применяемой технологии, а также о производимом продукте. Основным критерием выбора данного инструмента послужила потребность в формировании новых целей при внедрении новых технологий.

II – Анализ среды. На этом этапе алгоритма целесообразнее применять инструмент Анализ ресурсов. Этот инструмент позволяет оценить имеющиеся в наличии финансовые, организационные, информационные и технологические ресурсы, сильные и слабые стороны предприятия, а также позволяет провести сравнительный анализ ресурсов ближайших конкурентов. Инструмент применим к данному рода предприятиям ввиду конкретности изучаемого объекта и полноты аналитического охвата.

III – Выбор стратегии и базовых сценариев. На данном этапе применяется модель Shell / DPM, которая позволяет оценить конкурентоспособность предприятия исходя из сильных сторон предприятия и имеющихся ресурсов. Данная мо-

дель наглядно отображает состояние перспективы отрасли. На основе анализа конкурентной позиции и отраслевой привлекательности определяются возможные стратегии инновационного развития предприятия.

IV – Разработка базовой стратегии. С помощью матрицы инноваций выбирается тип стратегии исходя из изменений в технологии и бизнес – модели. Если внедрение новой технологии ведет к глобальным изменениям бизнес – модели, то выбирается радикальная стратегия. При внедрении технологии близкой к существующей, которая ведет к минимальным изменениям бизнес – модели, выбирается инкрементальная стратегия. Полурадикальная стратегия выбирается в тех случаях, когда один из описанных элементов изменяется радикально, при этом, не внося глобальных изменений в другой.

V – Реализация стратегии. Перед началом реализации стратегии необходимо провести предварительную оценку эффективности возможности внедрения инновационной стратегии.

Инструментом данного этапа является структура разбиения работ. Он обеспечивает разделение общего объема планируемых работ в соответствии со структурой их выполнения в организации при помощи такого метода, как график Ганта, основанного на структурной декомпозиции общего плана предстоящих работ. Этот этап включает в себя следующие пункты:

- Структуризация работ на основные компоненты и подкомпоненты;
- Материальное обеспечение деятельности для достижения всего комплекса целей;
- Разработка системы ответственности за выполнение работ;
- Разработка системы отчетности и обобщения информации.

VI – Оценка и контроль выполнения стратегии. Шестой этап предполагает проверку и оценку качества работы тех подразделений организации, в которых ведется стратегическое управление. Такой аудит может быть либо всеобъемлющим, т. е. затрагивать этапы процесса стратегического управления, либо направленным – затрагивать лишь часть процесса. Кроме того, аудит может быть формализованным, т. е. строго следовать организационным правилам и процедурам, или неформализованным, дающим менеджеру широкую свободу при принятии решений.

Также применяется такой инструмент как внутренний аудит – это деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления.

Подводя итог, стоит отметить, что направленность алгоритма не является безоговорочно прямой, так как на определенных этапах может возникать (или наоборот отсутствовать) необходимость в целесообразной доработке предыдущих этапов алгоритма.

Результатом применения методики стратегического планирования инновационного развития промышленных предприятий является инновационная стратегия, позволяющая улучшить те или иные аспекты деятельности предприятия.

Библиографические ссылки

1. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: Человек, стратегия, организация, процесс. М. : Высшая школа, 1999.
2. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Л. И. Евенко. М. : Дело, 2004.
3. Ремесло управления продажами : типология инноваций. [Электронный ресурс]. URL: <http://salesgu.ru/tag/matrica-innovacij/> (дата обращения: 25.05.2013).

© Константинова А. А., 2013

УДК 330.332

Е. Б. Курьина

Научный руководитель – А. В. Зиненко

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Рассматриваются классификация рисков инвестиционных проектов, особенности основных качественных и количественных методов оценки инвестиционного риска.

Инвестиционная деятельность всегда сопряжена с определенным набором рисков. В основе рисков лежат такие два фактора, как *вероятность* и *неопределенность*. Поэтому, чтобы наиболее полно раскрыть понятие риска, нужно сначала определить именно эти два понятия.

Термин *вероятность* является фундаментальным для теории вероятностей и позволяет количественно сравнивать события по степени их возможности. Вероятностью события является определенное число из интервала $[0; 1]$, которое тем больше, чем более возможно событие. Вероятность характеризует возможность получения определенного конкретного результата. Очевидно, что более вероятным считается то событие, которое происходит чаще, поэтому понятие вероятности связано с опытным, практическим понятием частоты события. В качестве единицы измерения принимают вероятность достоверного события, т. е. такого события, которое в результате какого-либо опыта, процесса деятельности непременно должно произойти [1, с. 146].

Неопределенность – это неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта, в том числе о связанных с ними затратах и результатах.

В современной финансовой теории риск определяют как степень неопределенности относительно будущих доходов и расходов.

В теории игр и теории принятия решений понятия неопределенности и риска различны: риск, в отличие от неопределенности, предполагает возможность вероятностной оценки набора событий. В условиях неопределенности невозможно

оценить вероятность возможных исходов событий, а зачастую даже и сам набор этих событий. В некоторых случаях доступной оказывается лишь информация о функциях распределения вероятностей.

Однако многие авторы-экономисты не проводят резкого различия между риском и неопределенностью, они полагают, что роль этих категорий в экономическом анализе во многом схожа. Существует множество классификаций рисков инвестиционных проектов. Рассмотрим некоторые из них.

1. По источникам возникновения риски можно классифицировать на систематические (макроэкономические) и несистематические (микроэкономические).

– *Систематический риск* определяется внешними обстоятельствами, он не зависит от субъекта и обычно не регулируется им. Сюда относятся страновой риск и риск форс-мажорных обстоятельств.

Становой риск связан с интернационализацией предпринимательской деятельности, он зависит от политико-экономической стабильности стран. Данный вид риска подразделяется на экономический и политический.

Экономический риск может быть вызван возможностью значительных неблагоприятных изменений в экономике страны. К основным факторам экономического риска относятся: масштабы экономики, реальные темпы экономического роста, ставки налогообложения, уровень инфляции, внешний долг, доход на душу населения и др.

Политический риск связан с последствиями изменения политической ситуации в стране.

К политическим рискам относятся: возможность политических потрясений, возможность неблагоприятных изменений в законодательстве, неясность и непредсказуемость экономической политики государства, социальные риски и др.

Данные риски тесно связаны между собой и должны рассматриваться как единый страновой риск.

Риск форс-мажорных обстоятельств – это опасность воздействия на ход реализации проекта природных катаклизмов (землетрясений, наводнений и т. п.).

1. *Несистематические риски* присущи конкретному субъекту, они зависят от его состояния и определяются его конкретной спецификой. Такими рисками можно и нужно управлять. К несистематическим рискам относятся:

Деловой риск – определяется спецификой отрасли компании, осуществляющей проект, или самого проекта.

Технический риск – вызван ошибками в проектировании, недостатками выбранной технологии, срывом сроков производимых работ, нехваткой квалифицированной рабочей силы и т. д.

Маркетинговый риск – связан с риском низкого уровня исследования рынка.

Риск «слабого» управления.

Риск ликвидности возникает при необходимости продажи объекта инвестирования, он зависит от способности быстро продать активы без существенной потери в цене.

Вышеперечисленные риски взаимосвязаны, изменения в одном из них вызывают изменения в другом, а это, в свою очередь, влияет на результаты проектной деятельности.

2. По степени возможного прогнозирования риски делятся:

– на *прогнозируемые риски* – связаны с факторами неопределенности, которые могут наступить вследствие циклического развития экономики, смены конъюнктурных циклов развития инвестиционного, финансового и других рынков, а также предсказуемого развития конкуренции (например, инфляционный, процентный риски);

– *непрогнозируемые риски* – связаны с факторами неопределенности, вероятность наступления которых отличается полной неопределенностью, и их нельзя определить на данном этапе по той или иной причине (например, риски форс-мажорной группы, макроэкономические риски и др.).

3. По видам потерь различают:

– *Риск упущенной выгоды* связан с вероятностью наступления косвенного (побочного) ущерба (неполучения или недополучения прибыли) вследствие неосуществления какого-либо мероприятия;

– *Риск снижения доходности* определяется вероятностью уменьшения размера, планируемого к получению дохода;

– *Риск прямых инвестиционных потерь* – это вероятность неправильного выбора объектов инвестиционных вложений, а также полной или частичной потери инвестированного капитала (например, кредитный риск, риск банкротства и т. д.).

4. По объекту инвестирования риски можно разделить:

– на *финансовые* – связаны с инвестициями в различные финансовые активы – ценные бумаги, срочные инструменты, валюту и т. п.

Отдельной группой финансовых рисков являются кредитные риски. Они связаны с вложениями в финансовые инструменты в виде займов и кредитов. Кредитные риски, в свою очередь, делятся:

1) на риск неполучения (несвоевременного получения) процентных выплат по кредитам, который определяется показателями текущей платежеспособности заемщика.

2) Вероятность непогашения основной суммы кредита (риск банкротства заемщика), определяется общим экономическим и финансовым состоянием заемщика.

– *производственные* – вызваны всевозможными факторами, связанными с конкретным производством и его особенностями. К данной группе можно отнести все риски, связанные с невыполнением производственных планов, в том числе и являющиеся следствием осуществления инвестиций в реальный капитал (при реконструкции, перевооружении предприятий и т. д.) [2].

5. По степени наносимого ущерба риски делятся [1]:

– на *частичные* – когда запланированные показатели, действия, результаты выполнены частично, но без потерь;

– *допустимые* – когда запланированные показатели, действия, результаты не выполнены, но потерь нет;

– *критические* – когда запланированные показатели, действия, результаты не выполнены, есть определенные потери;

– *катастрофические* – когда невыполнение запланированного результата влечет за собой разрушение субъекта (проекта предприятия).

6. По связи с другими проектами фирмы различают:

– *Единый (отдельный, изолированный) риск* выделяется, когда данная инвестиция рассматривается вне зависимости от других показателей деятельности фирмы, изолированно от других инвестиционных проектов, которые уже осуществляются. Это собственный риск проекта, который определяется характерными особенностями его реализации независимо от других проектов фирмы.

– *Внутрифирменный риск* инвестиционного проекта рассматривают при анализе показателей доходности всего портфеля инвестиций фирмы, и

когда оценивается влияние данного проекта при включении его в инвестиционный портфель. Внутрифирменный риск существенно зависит от специфики деятельности фирмы, видов инвестиционных проектов, уже реализуемых фирмой, а также от ряда других условий. Формальным выражением данного риска является вероятность того, что доходность рассматриваемого инвестиционного проекта окажется ниже, чем средняя доходность портфеля инвестиций фирмы. Внутрифирменный риск зачастую называют корпоративным риском.

– *Рыночный риск* отдельного инвестиционного проекта выделяют, когда его доходность оценивается в сравнении с показателями доходности рынка в целом. Формально данный вид риска представляет возможность того, что доходность проекта окажется ниже рыночной, либо доходность проекта снизится в результате изменения доходности рынка. Рыночный риск характерен для вложений в инструменты фондового рынка, когда эффективность вложений определяется по сравнению с изменениями фондовых индексов и других показателей доходности ценных бумаг.

7. По времени возникновения риски также можно разделить на *ретроспективные, текущие и перспективные*.

После выявления риска необходимо выбрать наиболее эффективный метод для его оценки. Все методы оценки рисков подразделяются на *качественные и количественные*.

Качественные методы оценки риска используются на стадии разработки бизнес-плана. Главная задача качественного анализа – выявить и идентифицировать возможные виды рисков, свойственных проекту. Кроме того, качественные методы помогают определить факторы и источники, влияющие на данный вид риска, а также описать возможный ущерб, его стоимостную оценку и меры по снижению или предотвращению риска (диверсификация, страхование рисков и т. д.).

Основными методами, используемыми при качественном анализе инвестиционных рисков, являются следующие:

– Метод аналогий. Суть этого метода заключается в анализе всех имеющихся данных по аналогичным не менее рискованным проектам, а также в изучении последствий воздействия на них неблагоприятных факторов с целью определения потенциального риска при реализации нового проекта.

– Анализ уместности затрат. Данный метод используется для выявления факторов, которыми может быть вызван перерасход средств.

– Метод экспертных оценок основывается на опыте экспертов в вопросах управления инвестиционными проектами.

Качественный анализ является основой для осуществления количественного анализа. Однако

с помощью качественных методов невозможно определить численную величину риска инвестиционного проекта.

Наибольшее распространение при оценке рисков инвестиционных проектов получили *количественные* методы. Основными из них являются:

– Метод корректировки нормы дисконта (премия за риск). Суть этого метода состоит в корректировке ставки дисконта в соответствии с предполагаемым уровнем риска проекта;

– Метод достоверных эквивалентов. С помощью данного метода корректируются непосредственно денежные потоки. При этом оценка неопределенных денежных потоков за каждый период сводится в один показатель – достоверный коэффициент, который отражает их вероятность и склонность инвестора к риску;

– Анализ чувствительности критериев эффективности. Цель метода – сравнить влияние различных факторов инвестиционного проекта на ключевой показатель эффективности, например, на внутреннюю норму прибыли;

– Метод сценариев. С помощью данного метода определяется воздействие одновременного изменения всех основных переменных проекта, характеризующих его денежные потоки, на критерии проектной эффективности;

– «Дерево решений». Метод основан на формировании ориентированного графа, вершинами которого являются отдельные решения, а дугами – последствия их реализации;

– Имитационное моделирование (метод Монте-Карло). Суть этого метода в построении математической модели для проекта с неопределенными значениями параметров. Распределение доходности проекта можно получить, зная вероятностные распределения параметров проекта, а также связь между изменениями параметров (корреляцию);

– Метод, основанный на теории нечетких множеств. В данной методике способ оценки риска инвестиций напрямую связан со способом описания информационной неопределенности в части исходных данных проекта. Если исходные параметры имеют вероятностное описание, то и показатели эффективности инвестиций имеют вид случайных величин с определенным вероятностным распределением.

Мы не будем подробно рассматривать каждый из этих методов, поскольку у каждого из них своя специфика, а также свои преимущества и недостатки. Кроме того, не существует универсального метода, который бы идеально подходил для оценки любого инвестиционного риска. Самым простым, наглядным и хорошо зарекомендовавшим себя на практике является метод анализа чувствительности. Однако он является недостаточно мощным инструментом для анализа рисков в условиях нестабильной экономики. Таким образом, при выборе методов оценки инвестиционных

рисков необходимо учитывать не только особенности конкретного инвестиционного проекта, но и социально-экономические условия его реализации.

Библиографические ссылки

1. Касьяненко Т. Г., Маховикова Г. А. Инвестиции : учеб. пособие. М. : Эксмо, 2009.
2. Андрианов А. Ю. и др. Инвестиции : электронный учебник. М. : КНОРУС, 2009. .

© Курьина Е. Б.. 2013

УДК 330 (075.8)

Е. В. Левина

Научный руководитель – Ю. А. Анищенко

Филиал Сибирского государственного аэрокосмического университета
имени академика М. Ф. Решетнева, Железногорск

СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ КОСМИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

Рассматриваются проблема управления рисками космических проектов предприятий ракетно-космической промышленности на базе механизма страхования, раскрываются перспективы развития рынка страховых услуг.

Ракетно-космическая промышленность (РКП) – одна из наиболее сложных высокотехнологичных отраслей машиностроения. Разработка ракетно-космической техники (РКТ) характеризуется высокой наукоемкостью, значительной трудоемкостью, длительными сроками разработки и проведения испытаний. Кроме того, требуется постоянное поддержание функционирования и развития дорогостоящих уникальных стендов, специальных комплексов и сложнейшего оборудования.

В настоящее время в мире свыше 100 стран осуществляют космическую деятельность (КД). Но лишь три государства (Россия, США и Китай) реализуют все направления этой деятельности, в том числе занимаются в полном объеме пилотируемой космонавтикой. Профильная продукция отрасли является высоконаукоемкой: объем НИОКР по стоимости сопоставим с объемом выпуска товарной продукции, а при интенсивной смене поколений техники и технологий может и превышать его.

На фоне общемировых тенденций развития различных направлений освоения космического пространства, Россия в 1990-е гг. пережила период резкого сокращения госфинансирования и спада производства, сменившегося затем некоторым подъемом из-за выполнения международных контрактов и обязательств по созданию и эксплуатации международной космической станции (МКС). Определенную роль в предоставлении заказов сыграл, безусловно, и такой фактор, как уникальный опыт и высокий научно-технический уровень российских разработок. Однако, несмотря на кризис, правительство РФ полностью профинансировало Федеральную космическую программу, ФЦП ГЛОНАСС и другие программы в области космоса. В целом можно отметить, что в прошедшем году российская космическая отрасль продемонст-

рировала лучшие показатели роста в сравнении с другими отраслями промышленности [1].

Обзор космического сегмента мирового рынка показывает, что коммерциализация быстро проникла в важнейшие наукоемкие сферы производства и оказания услуг – в создание средств космической связи и телекоммуникаций, навигации и мониторинга земной поверхности; создание полной инфраструктуры по оказанию услуг этими средствами, в компьютерную технику, информационные сети. Она же способствовала их опережающему развитию, так как процессы коммерциализации стимулируют экономическую активность космической отрасли, способствуя тем самым расширению внебюджетных источников финансирования в ее дальнейшее развитие. Это особенно важно в период резкой недостаточности бюджетного финансирования КД, новых исследований и разработок, поскольку игнорирование космического рынка ведет не только к отставанию от лидеров в развитии космической техники, но и к снижению общего технологического уровня и утрате паритетных позиций в области обороны и национальной безопасности.

Важно подчеркнуть, что космический проект по своей природе является венчурным и характеризуется значительной капиталоемкостью и высокой степенью инвестиционного риска. Одним из основных инструментов управления рисками в современных условиях является страхование, позволяющее возместить ущербы в случаях, когда имеют место инциденты во время разработки, производства, испытаний или эксплуатации РКТ, наносящие ущерб собственности других лиц (юридических, физических и пр.). Страхование является одним из условий гарантий инвестиций в космические проекты. Как показывает практика зарубежного страхования космических рисков, еще на этапе бизнес-планирования космического

проекта разрабатывается всеобъемлющий план управления рисками, в котором особое внимание уделяется организации страховой защиты.

Ситуация, сложившаяся на сегодняшний день в промышленности России, характеризуется высокой подверженностью промышленных предприятий (в том числе РКП) различным рискам. И если раньше компенсация убытков обеспечивалась выделением средств из специальных целевых резервов государственного бюджета, то сегодня при изменении структуры собственности и крайней скудности бюджетных средств использование этого источника становится все более обременительным для государства. Поэтому страхование приобретает все большее значение при защите предприятий от различного рода рисков.

В настоящее время в отечественной практике применяются на регулярной основе два вида страхования космических рисков:

1) страхование ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц при запусках ракет космического назначения;

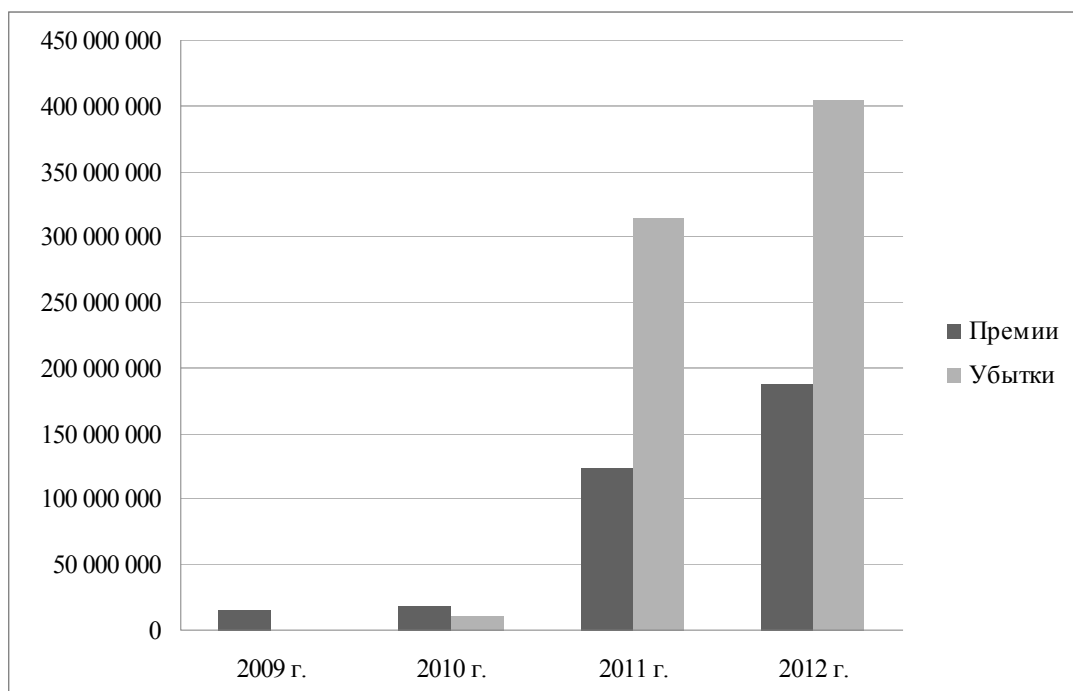
2) страхование от рисков утраты или повреждения объектов наземной космической инфраструктуры, средств выведения и космических аппаратов (страхование имущества) — так называемое космическое каско.

Основные виды страхования, на которые есть спрос со стороны российского рынка (относительно емкости международного рынка страхования), представлены в таблице [2].

Виды космического страхования

Вид страхования*	Емкость, USD, по объекту страхования	Емкость для российских рисков, USD, по объекту страхования
Запуск	700 000 000	700 000 000
Эксплуатация на орбите	600 000 000	300 000 000
Ответственность при запуске	1 000 000 000	1 000 000 000
Предстартовые работы	700 000 000	700 000 000
Транспортировка космической техники	2 000 000 000	2 000 000 000
Производство космической техники	700 000 000	300 000 000
Испытания ракетных двигателей	30 000 000	20 000 000
Стартовые комплексы и инфраструктура космодромов	500 000 000	50 000 000

* – Из списка исключены финансовые риски. Емкость рынка по ним сильно варьируется в зависимости от содержания риска и его классификации по стадиям космического проекта.



Премии и убытки российского рынка космического страхования за 2009–2012 гг.

«Если говорить о страховании ответственности при запусках, то по этому виду уже много лет убытков не было, несмотря на большое количество аварий. Безопасность эксплуатации российской космической техники остается на высоком уровне», – отмечает вице-президент Российской ассоциации авиационных и космических страховщиков (РААКС) по космическому страхованию Павел Шутов [3].

Первая значительная группа рисков для работы страховщиков в этом виде бизнеса связана с выводением космического аппарата на орбиту, зависящим от функционирования ракетносителя и разгонного блока. Вторая группа рисков относится к периоду орбитальной эксплуатации. Снижению риска может способствовать дублирование систем, но не всегда и не во всех случаях, а отказы и поломки влияют на срок орбитальной жизни КТ и на возможность использования аппарата в соответствии со своим функциональным назначением. Из-за высокой концентрации рисков убыточность по космическому страхованию может сильно варьироваться из года в год. Например, в 2012 г. убытки в этом сегменте страхового рынка оказались вдвое выше объема полученной страховщиками премии. Для страхования космической деятельности характерна практика перестрахования, когда страховая компания передает значительную часть своих обязательств на международный страховой рынок, причем, изначально размер уставного капитала страховой компании не ограничивает потенциальную страховую сумму. Так как многомиллиардные убытки, которые возможны при полной гибели космического аппарата, превышают возможности практически любой страховой компании, в отрасли обязательной является практика перестрахования. Это позволяет привлечь дополнительные финансовые ресурсы и гарантировать осуществление крупных выплат. Размер ежегодной страховой премии для РФ может быть оценен в 15-200 млн. долл. При этом страховые суммы для России достигают, как правило, 20–50 млн долл., в то время как зарубежный рынок способен взять на себя лимиты ответственности в пределах 250–900 млн долл. Поэтому при страховании космических рисков на сумму свыше 20–50 млн долл. емкости российского рынка страхования уже недостаточно. Крупнейшими партнерами российских страховщиков и страхователей за рубежом остаются английские синдикаты Ллойда, немецкие Мюнхенское и Ганноверское перестраховочные общества, французская SCOR и другие.

Средства на страхование космических аппаратов, создаваемых в рамках федеральной космической программы, в 2012 г. выделены впервые. Внимание к вопросам страхования привлекла утрата спутников, которые были застрахованы не в полном объеме. Страховая сумма, которая определяет уровень компенсации потерь предпри-

ятиям отрасли в случае гибели или повреждений РКТ, устанавливается не страховщиками, а страхователями и зависит в первую очередь от наличия у них средств на страхование.

На рынке страхования космической деятельности практически нет стандартных решений, поскольку стоимость страхования определяется исходя из статистики запусков и эксплуатации конкретного типа космических аппаратов. Средние тарифы при страховании космических аппаратов составляют 15-17 %. Страховать на полную стоимость серийные аппараты экономически нецелесообразно, так как затраты на страхование пяти запусков сопоставимы со стоимостью создания резервного космического аппарата. Однако в некоторых случаях страхование на полную стоимость является оптимальным решением (например, для малосерийных и уникальных космических аппаратов, обладающих высокой прикладной ценностью). Страховые тарифы для таких спутников устанавливаются выше средневзвешенных рыночных значений.

Кроме того, актуальным вопросом для страховых компаний являются возможные изменения в системе субсидирования, которое распространяется избирательно на небольшое количество проектов. Например, пилотируемые запуски, запуски грузов на МКС, запуски аппаратов ГЛОНАСС не подпадают под эту систему. Кроме того, страхование ответственности перед третьими лицами при запусках также законодательно не урегулировано и не имеет государственного финансового обеспечения.

Количество космических запусков в интересах российских заказчиков, в том числе государства, и иностранных заказчиков, использующих для запуска своих космических аппаратов российские ракетносители, растет с каждым годом. У России большие планы в отношении космической научно-исследовательской программы; использования космических аппаратов для покрытия страны по цифровому вещанию, а также коммерческого использования емкости космических аппаратов для передачи массивов данных. Все это напрямую влияет на развитие рынка услуг космического страхования.

Таким образом, развитие страхования в целях обеспечения непрерывного и бесперебойного производства космической техники в рыночных условиях является одним из путей экономической защиты космических проектов. При этом страхование космических рисков может выступать для предприятий ракетно-космической промышленности в качестве финансовых гарантий возмещения ущерба.

Библиографический список

1. Ченцова М. В. Залетное страхование // Полет. 2013. № 12.

2. Фузик Т. В. Обзор рынка страхования космических рисков [Электронный ресурс]. URL: http://www.raaks.ru/docs/doc20121023_002 (дата обращения: 25.05.2013).

3. Григорьева Е. М. Новые тренды в космосе // Страхование. 2013. № 63 (5094) (дата обращения: 11.04.2013).

© Левина Е. В., 2013

УДК 338.1

К. А. Леонидова

Научный руководитель – Ю. В. Ерыгин

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ВОЗМОЖНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Инновационная экономика – современная тенденция развития экономики всех развитых стран мира. Россия так же стоит на пути становления данного типа экономических отношений, но этому процессу сопутствует ряд проблем, связанных с особенностью экономики и страны в целом, пути решения которых создают возможности для формирования инновационной экономики России.

К сожалению, Россия с большим опозданием входит в русло протекания глобальных процессов, ведущих к созданию инновационной способа производства. Новая структура экономики, которая сформировалась в постсоветский период, сохраняет в себе, несмотря на произошедшие перемены, множество пережитков и институциональных особенностей, унаследованных от административно-командной системы советского периода. Структура национальной экономики России, по сравнению с советским периодом, не только не испытала радикальных улучшений, но даже в чем-то и ухудшилась.

Аналитики считают, что по уровню развития высоких технологий России «откатилась» на срок в 10–25 лет назад, а ее доля в мировом производстве высокотехнологичной продукции не превышает в настоящее время 0,3 % от мировой. Для сравнения: доля США составляет около 36 %. Японии – 30 %.

Особенно тяжелое положение сложилось в российской науке, страдающей от нехватки инвестиций, отсталости технического оснащения и узости экспериментальной базы. Огромная страна сегодня тратит на научные исследования в пять раз меньше, чем Германия, и в 20 раз меньше, чем США.

Важным является структура затрат по видам технологических инноваций. В стране традиционно почти 60 % всех затрат на технологические инновации расходуется на приобретение машин и оборудования, 20 % – на производственное проектирование, маркетинг и обучение персонала, около 10 % – на НИОКР, выполненные собственными силами. Оставшиеся средства (менее 10 %) предприятия тратят на НИОКР, выполненные сторонними организациями и приобретение новых технологий. В срочном периоде изменений также не происходило. В течение 2000-х гг. представленная структура сохраняется с незначитель-

ными колебаниями. Только в самом начале наблюдалось обратное соотношение между затратами на организационно-маркетинговые инновации и закупку машин и оборудования например, в 2002 г. – соответственно 48,1 и 34,4 %. При этом затраты на НИОКР были столь же низкими – 10,6 %.

Межстрановые сравнения показывают, что в то время как в России на НИОКР приходится лишь 10 % объема затрат на технологические инновации, в Германии их доля составляет 50 %, Швеции – около 65, во Франции – почти 70 %. Это при том, что в абсолютном выражении внутренние затраты на НИОКР в расчете по паритету покупательной способности национальных валют в России в 2000-е гг. были в среднем в 3,5–5 раз меньше, чем в Германии, в 2–2,5 раза – чем в Великобритании, в 2–3 раза – чем во Франции, в 4–4,5 раза – чем в Китае. При этом примечательно, что за последние 10 лет Китай увеличил затраты на НИОКР в долларовом эквиваленте более чем в 8 раз, тогда как Россия – немногим более чем в 2 раза.

И напротив, по доле затрат на приобретение машин и оборудования Россия обгоняет все страны Европы. На эту статью расходов приходится почти 60 % средств, тогда как во Франции – около 10, в Швеции – 2–3, Германии – 25, Великобритании – немногим более 30 % [2].

Проблемы, стоящие перед Россией в период становления ее инновационной экономики весьма многообразны и напрямую связаны с не менее сложными проблемами реформирования российской экономики становления в ней демократических институтов.

Чрезвычайно нерациональной по-прежнему остается и структура российского бизнеса. Крупные предприятия по-прежнему управляются директорами, которые в своей повседневной дея-

тельности очень немногим отличаются от директоров государственных предприятий советского периода. Эти предприятия при всей их нынешней рыночной направленности во многих отношениях зависимы от государства и его протекционистской политики. Они закрывают дорогу малому и среднему бизнесу к расширению и серьезному занятию производственной деятельностью, в том числе и инновационной.

Высокодоходные компании находятся в руках так называемых олигархов, которые не заинтересованы во вложении крупных инвестиционных ресурсов, находящихся в их распоряжении, для развития инновационной экономики своей страны.

В результате постоянным препятствием для развития инновационной сферы в России является глубокий разрыв между наукой и производством.

В этих условиях не реализуется и подавляется частная инициатива граждан, которая является во всех странах, успешно развивающих инновационную экономику, важнейшим двигателем инновационных процессов [4].

Эти и многие другие проблемы требуют самых решительных усилий для их разрешения. Их нерешенность препятствует эффективному развитию инновационной экономики России, которое могло бы стать фундаментальной основой ее экономического процветания и выхода в число наиболее развитых в экономическом отношении стран. В настоящее время можно говорить лишь о некоторых перспективных инновационных процессах в экономике России. Поскольку в силу рассмотренных выше проблем и препятствий инновационной деятельности, как и проблем в экономике России в целом, едва ли сегодня можно назвать экономику России инновационной в полном смысле этого слова.

Переход к инновационному пути развития представляет собой чрезвычайно сложный процесс и требует решения целого ряда разнообразных задач. К числу этих задач относится, прежде всего, ускоренное развитие национального предпринимательства, накопление в предпринимательских структурах значительных инвестиционных ресурсов, что могло бы позволить создание организационных и экономических механизмов для повышения востребованности самых различных инноваций, создаваемых отечественными научными организациями.

Другой чрезвычайно важной задачей является институциональное и инфраструктурное обеспечение реализации научно-технических программ, создание сети технополисов, технопарков и других структурных компонентов поддержки инновационной деятельности, апробированных в международном опыте. Необходимо также постоянное совершенствование нормативно-правовой базы научно-исследовательской, научно-технической и инновационной деятельности.

Развитие инновационной экономики в России включает целый ряд важнейших составных частей или блоков научно-инновационного комплекса, определяющих содержание инновационных процессов. Можно выделить научный, научно-производственный, образовательный, инфраструктурный, управленческий и социальный блоки [3].

Аналитики считают, что основными носителями прогрессивных технологических решений в современной России выступают два источника. К ним относится мощный в научно-техническом отношении оборонно-промышленный комплекс, сложившийся в советское время и лишь частично ослабленный в годы радикальных перемен, а также промышленный комплекс, связанный с развитием тяжелой промышленности, куда входят предприятия аэрокосмической промышленности, атомной энергетики, металлургии и т. д.

К сожалению, в российской экономике сложился определенный механизм, снижающий заинтересованность субъектов хозяйствования в росте конкурентоспособности за счет внедрения и использования инноваций. Этот механизм заключается в возможности роста конкурентоспособности российских предприятий на международных рынках за счет дешевизны топливно-энергетических и сырьевых ресурсов и относительно низкой стоимости рабочей силы. Это позволяет обеспечивать конкурентные преимущества не за счет качества и наукоемкости производимой продукции, а за счет успеха в ценовой конкуренции. Действие этого механизма обуславливает возрастающее отставание России от наиболее развитых стран, в которых обеспечение конкурентоспособности товаров на международных рынках обеспечивается, главным образом, за счет инновационных технологий и неуклонного повышения качества продукции.

Новые тенденции, возникающие сегодня в экономике России, заключаются в том, что чаще всего инновационная деятельность российских субъектов хозяйствования реализуется в новых отраслях, создание и функционирование которых связано с реализацией информационных и телекоммуникационных технологий, а также на предприятиях, созданных с участием иностранных инвесторов [5].

В последние годы можно констатировать определенные изменения ситуации к лучшему. Определенный подъем российской промышленности создал предпосылки для более решительных действий правительства по инновационному преобразованию российской экономики. Были резко увеличены бюджетные ассигнования на фундаментальные исследования и технические разработки. Был сброшен балласт в виде чересчур широкого разброса направлений научно-технических исследований, более узко намечены приоритетные направления и усилена целевая направлен-

ность в научно-исследовательской деятельности в целом. Так финансирование федеральных целевых программ увеличилось с 60 млрд руб. в 2001 г. до 981 млрд руб. в 2011 г. Количество же приоритетных направлений было в этот же период сокращено со 136 до 52, что позволило прекратить нерациональное распыление средств на научные исследования и разработки. Одновременно были приняты меры по снижению налоговой нагрузки на предприятия реального сектора экономики, осуществляющие реализацию инновационных проектов.

Важной предпосылкой развития российской инновационной экономики является четко организованный научно-технический комплекс, объединяющий различные организационно-правовые формы и научные учреждения, способные генерировать принципиально новые идеи и осуществлять подготовку научных работников и решать, даже в условиях скудного инвестиционного обеспечения, сложные научные и научно-технические задачи [1].

Одним из источников будущего бурного инновационного развития России можно считать высоко квалифицированные научные кадры работников и специалистов, многие из которых ориентированы на радикальные инновации, способны к риску и самоотверженной деятельности на благо отечества. Важным фактором развития инновационной экономики выступают и богатые природные сырьевые ресурсы, которые в перспективе по мере их реализации могут привести к созданию весьма значительных инвестиций, направляемых на развитие инновационной экономики.

Все эти аспекты были учтены в принятом на правительственном уровне документе «Стратегия 2020», который определил важнейшие направления государственной политики в области развития науки и технологии в России.

В развитии данного документа правительство России приняло «Приоритетные направления развития науки и техники на период до 2020 года». В соответствии с этими документами было выделено 9 приоритетных направлений развития научно-технологической сферы и определены входящие в них 53 критические технологии.

При формировании приоритетных направлений и определении критических технологий учи-

тывались не только текущие задачи, но и тенденции развития науки и техники на среднесрочную и долгосрочную перспективу, как на отечественном, так и на международном уровнях [3].

К сожалению, пока еще рано говорить о решительных прорывах в сфере формирования российской инновационной экономики. Многие положения принятых документов пока еще остаются только на бумаге, а их реализация относится к достаточно далекому будущему. Признанные приоритеты в области науки и высоких технологий зачастую не дают ожидаемых результатов, не выражаются в росте конкурентоспособности российских товаров на международных рынках. По-прежнему недостаточными остаются инвестиционная база и техническая оснащенность научных исследований. Недостаточна заинтересованность отечественных производителей в реализации инноваций. Накопились значительные сложности с обновлением научных кадров, их старением и устареванием. Недостаточно стимулирует инновации сложившаяся в стране налоговая система. Значительные препятствия на пути осуществления инноваций создает раздутая бюрократическая система.

Библиографические ссылки

1. Глазьев С. Состоится ли переход российской экономики на инновационный путь развития? (О правительственных долгосрочных концептуально-прогнозных разработках) // Российский экономический журнал. 2008. № 1–2.
2. Жданова О. А. Роль инноваций в современной экономике // Экономика, управление, финансы : материалы Междунар. заоч. науч. конф. Пермь : Меркурий, 2011. С. 38–40.
3. Зойдов К. Х. Инновационная экономика: опыт, проблемы, пути формирования: моногр. Москва, 2006.
4. Куликов, В. О «болевых точках» социально-экономического развития России // Российский экономический журнал. 2009. № 1–2.
5. Лячин, В. И., Белякова Г. Я. Объективные предпосылки инновационного способа производства // Вестник СибГАУ. 2008. Вып. 1 (18).

© Леонидова К. А., 2013

К. И. Прудникова
Научный руководитель – Т. Р. Улицкая
Филиал Сибирского государственного аэрокосмического университета
имени академика М. Ф. Решетнева, Железногорск

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Рассматриваются актуальные проблемы инновационного развития России и основные направления их решения, способствующие формированию эффективной, конкурентоспособной экономики и достижению устойчивого экономического роста.

В современной экономике инновации, являясь синтезированным результатом непрерывного процесса выработки новых знаний и их коммерциализации, играют роль главного производственного ресурса. Как показывает опыт развитых стран мира, в условиях обостряющейся глобальной конкуренции, сохранение достойного места в международном разделении труда невозможно без постоянного обновления технологий, системы организации и управления производством, а на этой основе – предложения все более совершенных видов продукции и услуг.

Специфической особенностью России является то, что переход на инновационный путь развития важен не только для научно-технической сферы, но и для повышения конкурентоспособности отечественной экономики. При этом развитие инновационной сферы было провозглашено на государственном уровне в качестве важнейшей стратегической задачи [1].

В настоящее время российская инновационная система не удовлетворяет потребностям перехода к инновационной экономике. Анализ основных факторов, препятствующих становлению в России эффективной национальной инновационной системы, позволяет сделать следующие выводы:

1. Достижение устойчивого развития страны невозможно без технологической модернизации и диверсификации высокотехнологичных отраслей экономики, способствующих росту конкурентоспособности и отходу от сырьевой направленности, а именно, нанотехнологий, информационных и коммуникационных технологий, ВПК, авиации и космоса, генной инженерии и биотехнологий, нанотехнологий, альтернативной энергетики, новых направлений в машиностроении, включая технологии прототипирования.

2. Формирование эффективного механизма внедрения инновационных разработок ОПК в производство, как с целью технологического обновления и разработки новых видов вооружений в рамках ОПК, так и для использования данных разработок для гражданских отраслей промышленности, является чрезвычайно важным. В Основах политики РФ в области развития науки и технологий прямо поставлена задача переориентации действующих целевых программ научных исследований и экспериментальных разработок

на обеспечение приоритетных направлений развития науки, технологий и техники с учетом номенклатуры первоочередных важнейших инновационных проектов государственного значения.

3. Для перехода на инновационный путь развития экономики страны требуется комплексная программа информационного насыщения инновационной деятельности. Необходимо поднять престиж научно-технической и инновационной деятельности путем систематического привлечения средств массовой информации к данной проблематике. Без вовлечения в инновационный процесс широких масс населения страны, научно-технического, делового сообщества, подрастающего поколения, невозможно полноценно осуществлять столь масштабную стратегию.

4. Необходимо повысить эффективность учета и оценки нематериальных активов. Учет принадлежащих предприятиям прав на результаты научно-технической деятельности в составе нематериальных активов может существенным образом повысить общую рыночную стоимость предприятия. Это имеет большое значение для развития инновационной сферы, привлечения инвестиций в наукоёмкие отрасли науки и производства, повышения конкурентоспособности отечественной продукции и обеспечения легального оборота интеллектуальной собственности.

5. Без создания развитой инфраструктуры инновационной деятельности инновационный прорыв невозможен. Необходимо сформировать принципиально новые отношения между основными субъектами инновационной сферы с обязательным разделением полномочий и ответственности на всех этапах реализации инновационного процесса [2].

6. Развитие экономики инновационного типа требует завершения необходимой консолидации под эгидой государства акционерных обществ в авиационной и судостроительной промышленности, госкорпораций в nanoиндустрии, атомной промышленности и машиностроении; обеспечение соответствующими инвестициями образования, науки и машиностроения; создание национальной инновационной системы со всеми ее элементами.

7. Важнейшей проблемой инновационного развития России является низкая заинтересован-

ность бизнеса в проведении полного инновационного цикла - от НИОКР до вывода на рынок новых продуктов и технологий. В настоящее время предприниматели вкладывают в НИОКР значительно меньше средств, чем в западных странах. Чтобы противостоять конкуренции на внешних и внутренних рынках, российской промышленности придется увеличивать инвестиции в НИОКР, развивать и улучшать свой исследовательский потенциал [1].

Для поощрения затрат на НИОКР крупного бизнеса существует система налоговых скидок, субсидий на вложения в НИОКР; ускоренная амортизация оборудования и приборов, применяемых в НИОКР; ускоренная амортизация новейших видов оборудования и техники, применяемых в производстве.

8. Разработке новых форм и методов финансирования НИОКР уделяется много внимания. Однако до сих пор вне государственного регулирования остаются важные проблемы инновационного развития, такие как сокращение административных, налоговых и транзакцион-

ных издержек для инновационно активных предприятий; софинансирование сертификации инновационной продукции и процесса перехода на международные стандарты качества; содействие подготовке квалифицированных кадров в сфере инноваций и пр.

Таким образом, только решив ключевые проблемы инновационного развития, можно рассчитывать на формирование эффективной, конкурентоспособной российской экономики и устойчивый долгосрочный экономический рост.

Библиографические ссылки

1. Laboratories of artificial societies [Электронный ресурс]. URL: <http://www.artsoc.ru/html/project9.htm> (дата обращения: 25.05.2013).

2. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России : национальный доклад / И. А. Кузнецова, А. В. Соколов, Г. А. Китова, и др. ГУ-ВШЭ, 2008.

© Прудникова К. И., 2013

УДК 338.4.62

А. А. Сачек

Научный руководитель – В. А. Колмыков

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетника, Красноярск

ПРОБЛЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассматривается проблема финансирования инноваций и инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, анализируется сегодняшнее состояние промышленного сектора и инновационного потенциала Красноярского края.

Задача всестороннего развития инноваций в настоящее время является чрезвычайно актуальной, так как значительное отставание в инновационном развитии от развитых зарубежных стран может привести нашу страну к полной переориентации на сырьевую экономику и отразится в будущем на состоянии инновационного потенциала России.

Привлечение инвестиций и поиск источников финансирования – достаточно сложная проблема для начинающих предпринимателей, особенно в сфере инновационной деятельности, поскольку отсутствуют опыт ведения бизнеса и собственные активы, которые могли бы выступать в качестве гаранта возврата средств. Основными источниками финансирования инновационной деятельности являются бюджетные средства и средства частных инвесторов.

Венчурных инвесторов привлекают компании с меньшей долей риска, ведущие стабильную предпринимательскую деятельность, имеющие собственные активы и планирующие расширять свой бизнес. Что касается бизнес-ангелов – част-

ных инвесторов, специализирующихся на вложениях в рискованные инновационные проекты на начальных этапах, объективная статистическая информация об эффективности их деятельности в России пока отсутствует. Таким образом, частные инвесторы не способны в полной мере восполнить дефицит финансирования инновационной деятельности, тем более, что вложения средств в более доходные и надежные финансовые активы считается для них более выгодным и менее рискованным делом.

Сегодняшнее состояние промышленного сектора и предпринимательства в стране характеризуется сырьевой направленностью и высокой степенью морального и физического износа производственных мощностей и оборудования, а также потерей рынков высокотехнологичной продукции и услуг.

Однако, статистические исследования Dow Jones Venture Source, посвященные итогам венчурного финансирования в 2012 г., показали, что в России наблюдается инвестиционный венчурный бум, позволивший стране подняться на 4 место

в Европе по объемам вложений в высокотехнологичные отрасли. В 2006 г. по данным исследования Venture Source, инвестиции в высокотехнологичный сектор России составляли всего 5 млн евро, а за последние четыре года объем вложений вырос почти в 10 раз (с 25,9 млн евро в 2009 г. и 37,76 млн евро в 2010 г., до 185,79 млн евро в 2011 г. и 236,55 млн евро в 2012 г.), что характеризует привлекательность российского рынка инноваций для рискованных инвесторов [1]. Развитие инновационной деятельности является одним из приоритетных направлений развития РФ, постепенно среди российских граждан складывается положительное отношение к инновационным процессам, развивается инфраструктура инноваций.

В Красноярском крае расположено 86 производственных предприятий, но значительное число из них находится в тяжелом финансовом положении, поэтому основную часть налоговых поступлений в бюджет Красноярского края в 2010 г. обеспечили всего две компании – ОАО ГМК «Норильский Никель» и ЗАО «Ванкорнефть» (дочерняя компания ОАО «НК «Роснефть»).[2] Доля расходов организаций предпринимательского сектора во внутренних затратах на исследования и разработки составляет лишь 5,5 %. Основной объем финансирования инноваций – 86 % осуществляется за счет средств федерального бюджета.

Среди 10 самых крупных предприятий только два относятся к высокотехнологичному сектору, а именно, ОАО «КРАСМАШ» и ОАО «ИСС» имени академика М. Ф. Решетнева – базовые предприятия СибГАУ имени академика М. Ф. Решетнева, все остальные представляют цветную металлургию, энергетику и нефтяную промышленность, то есть традиционные отрасли сферы материального производства. Для таких предприятий основным источником инноваций служат готовые технологические решения, воплощенные в машинах и оборудовании, которые приобретаются за рубежом. ГМК «Норильский никель» является самой большой компанией региона и одной из крупнейших компаний России, которая уже в силу своего масштаба выступает крупным заказчиком технологических инноваций. Однако региональная инновационная система лишь ограниченно может удовлетворить потребности компании, которая в большей степени ориентирована на собственные исследования и разработки и на приобретение импортного оборудования [2].

В Красноярском крае созданы практически все условия, необходимые для активного развития инноваций, сформирована научно-образовательная база инновационной деятельности: государственные и негосударственные высшие учебные заведения, Красноярский научный центр СО РАН, СКТБ «Наука» КНЦ СО РАН, научно-исследовательские институты, а также сеть филиалов высших учебных заведений. По числу организаций, выполняющих исследования и разработки, Красноярский край занимает 13 место среди субъектов Федерации.

Несмотря на высокий инновационный потенциал региона и страны в целом, существует очень серьезная проблема, связанная с тем, что новые технологии не пользуются большим спросом, так как старые еще не исчерпали себя, а новые не настолько радикальны, чтобы решить глобальные проблемы человечества. Кроме того, такие технологии требуют огромных капиталовложений, как в денежном эквиваленте, так и во временном и интеллектуальном.

В инвестиционной деятельности существуют очень важные закономерности, связанные с изменениями экономических приоритетов государства, стремлением к интеграции экономики в мировое хозяйство, которые, несомненно, должны учитываться при рассмотрении источников и механизмов финансирования. А сам процесс финансирования инновационной деятельности должен осуществляться с учетом таких принципов, как четкая целевая ориентация на реализацию конкретных инновационных проектов; экономическая обоснованность и юридическая защищенность используемых механизмов; разнообразие источников финансирования; комплексность; гибкость и адаптивность.

Библиографические ссылки

1. Laboratories of artificial societies [Электронный ресурс]. URL: <http://www.artsoc.ru/html/project9.htm> (дата обращения: 25.05.2013).
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.krasstat.gks.ru> (дата обращения: 25.05.2013).

© Сачек А. А., 2013

Т. В. Тимофеева, Ю. С. Назаренко
Научный руководитель – В. А. Колмыков
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА РОССИЙСКИХ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Раскрываются сущность и особенности наукоемкой продукции и производства, роль инноваций в современной экономике. Рассматриваются цели и задачи управления инновациями, выделяются основные проблемы управления инновациями в России и предлагаются пути их решения.

Сегодня экономика развитых стран основана на использовании инноваций, наукоемких технологий и интеллектуальной собственности, все большее внимание уделяется разработке инновационных стратегий развития предприятия. Наукоемким предприятием в соответствии с его миссией и динамично изменяющейся внешней средой вырабатываются цели получения устойчивых прибылей, конкурентных преимуществ и выживания в долгосрочной перспективе. Средствами достижения этих целей служат как интенсивное развитие всех элементов производственно-хозяйственной системы предприятия, так и их инновационное развитие. Одним из важнейших элементов в структуре инновационной деятельности является управление инновациями.

Наиболее актуальной инновационная стратегия развития является для высокотехнологичных наукоемких предприятий. Наукоемкое предприятие – это предприятие, в общих расходах которого доля затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки имеет значительный удельный вес (более 50 %).

Наукоемкое предприятие является интеллектуальной организацией, так как кроме материальных и информационных потоков, существуют потоки знаний. При разработке наукоемкой продукции на деятельность предприятия, кроме внешней среды, большое влияние оказывает состояние внутренней среды, в том числе инновационные процессы – процессы создания инновационного продукта, особенностью которых является наличие деятельности по инициированию, созданию, распространению инноваций.

Рассмотрим сущность понятия «инновации» и их значение для развития науки и наукоемких производств?

В экономической литературе существует большое количество подходов к определению инноваций различных авторов. Наиболее точными и отражающими специфику данного понятия, являются следующие определения:

1) инновация – это результат интеллектуальной деятельности, выраженный в практическом применении новейших достижений науки, техники и творчества с целью повышения эффективности какого-либо процесса независимо от области его применения;

2) инновация – это процесс реализации и внедрения новшеств в различные сферы деятельности. Иными словами, инновация – это такой процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если она ориентируется на экономическую выгоду, на прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход.

Трудно переоценить роль инноваций в современной экономике и жизни человека вообще. Инновации способствуют экономическому росту государства в целом. Благодаря инновациям создаются принципиально новые продукция и услуги; повышается качество жизни человека; нарастает конкуренция между товаропроизводителями, что приводит к повышению конкурентоспособности продукции и предприятия; улучшается качество продукции, а затраты при этом снижаются за счет использования новых технологий, новых материалов и т. д. [1].

Инновации сегодня являются главным конкурентным преимуществом организаций, нацеленных на постоянное развитие и устойчивый рост. Это объясняется, в частности, ускорением темпа изменений, которые происходят в глобальной экономике. Новые технологии быстро устаревают, а вкусы потребителей меняются, что заставляет предприятия постоянно заниматься инновационной деятельностью.

Инновационная деятельность – деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующей реализацией на внутреннем и внешнем рынках.

Управление инновациями на предприятии – важнейшая составная часть управленческой деятельности, связанная с обеспечением развития производства, совершенствованием всех его элементов и подсистем на всех уровнях и на всех этапах жизненного цикла продукции. Управление инновациями предполагает формирование соответствующей системы управления, т. е. форм и методов управления инновационной деятельно-

стью, которые в значительной мере определяются характером осуществляемых нововведений.

Проблема эффективного управления инновациями затронула многие организации, в том числе и высокотехнологичные наукоемкие предприятия. Почему именно на таких предприятиях возникают проблемы? Это объясняется тем, что наукоемкая продукция и ее производство являются наиболее сложными и отличаются рядом специфических особенностей.

С точки зрения проблемы управления производством, наиболее существенными особенностями наукоемкой продукции являются:

- техническая сложность и новизна наукоемкой машиностроительной продукции, отсутствие достаточного объема статистических данных для проведения технико-экономических расчетов и, как следствие, высокий уровень неопределенности при оценке экономической эффективности;

- необходимость значительных временных и материальных затрат на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ при разработке и создании наукоемкой продукции. Известно, что доля затрат на НИОКР для производства такой машиностроительной продукции, как авиакосмическая продукция составляет 40-60%;

- большие объемы потребляемых ресурсов, высокая степень кооперации (в том числе и международной) при разработке и создании наукоемкой продукции. Например, создание такого образца наукоемкой продукции, как международная космическая станция (МКС), обеспечивается на базе международной кооперации предприятий России, США и стран Европы, Японии, Канады и др.;

- вовлечение в процесс разработки и создания наукоемкой продукции большого числа смежных и поддерживающих отраслей;

- наличие, наряду с целевым коммерческим эффектом, сопутствующего научно-технического, экономического, экологического и социального эффектов.

Рассмотренные выше специфические особенности наукоемкой продукции определяют особенности ее разработки и создания, к которым относят возрастание важности маркетинговых и патентных исследований; необходимость тесного контакта с существующими и потенциальными заказчиками уже на стадии разработки технического задания; необходимость обеспечения максимальной стандартизации и унификации конструкции и пр.

К особенностям производственно-товарного этапа разработки наукоемкой продукции, определяющим задачи управления относятся возрастание роли НИОКР, направленных на улучшение свойств продукции, путем модернизации базовой модели; возрастание роли технологии, патенто-защищенности и сертификации наукоемкой про-

дукции для обеспечения её конкурентоспособности.

На этапе сбыта и эксплуатации сложной, наукоемкой продукции важным инструментом конкурентной борьбы является обеспечение техобслуживания, ремонта, обучения, поставки запчастей и приспособлений (ЗИП). Следовательно, главной задачей управления на этапе эксплуатации наукоемкой продукции является обоснованное формирование комплекса услуг, товарного ассортимента и товарной номенклатуры [1].

Среди основных проблем управления инновациями в России можно выделить следующие:

- недостаточный уровень государственной поддержки на этапах разработки и внедрения инновационных продуктов, включая изобретения, подкрепленные патентами. Необходимо разработать систему льгот и субсидий для предприятий, производящих новейшую наукоемкую продукцию, так как именно предприятия в большей степени, чем сами изобретатели, понесут огромные финансовые потери в случае неудачи;

- отсутствие необходимой концентрации и кооперации ресурсов на уровне межрегиональных проектов вследствие недостатка информации о производственных возможностях промышленных предприятий регионов и возможности их участия в производственной кооперации; отсутствия механизмов стимулирования предприятий и организаций к организации производственной кооперации, а также четко выраженных инициатив по формированию межрегиональных промышленных объединений;

- высокий уровень рисков и значительные объемы инвестиционных ресурсов, отсутствие единой системы планирования и управления проектами в инновационной сфере на предприятиях. Исследования в области управления инновациями показали, что одним из наиболее эффективных способов управления данным процессом является проектный подход.

Как же можно решить все эти проблемы? Рассмотрим зарубежный опыт эффективного управления инновациями.

Самым ярким примером инновационного прогресса являются США. Одним из главных приоритетов политики США стало поощрение научно-технического прогресса. Развитию инновационной политики отдается первостепенное значение. В связи с этим создается множество благоприятных условий для развития наукоемких отраслей.

В США существует государственная система управления научно-инновационной сферой – Управление по науке и технической политике при Президенте в составе Правительства США. Данная структура проводит постоянный анализ научно-технической сферы; осуществляет межотраслевое взаимодействие; оценивает вклад федеральных структур в науку, а также принимает решения по развитию инноваций в стране.

Очень важную роль в развитии науки и технологий, а также в формировании инновационного человеческого капитала, играют университеты США. Они превращены в специализированные национальные центры в передовых, критичных областях науки и играют основную роль в процессе формирования национального интеллектуального капитала в области науки и технологий. При этом они разрабатывают свою собственную политику в отношении научно-технологического партнерства с промышленностью.

Правительство США предоставляет различные права и льготы исполнителям программ НИОКР, например, безвозмездное использование промышленного оборудования и научных лабораторий; льготы на покупку сырья, материалов и других видов товаров промышленного и непромышленного назначения; особая налоговая скидка на прибыль корпораций при переходе на новый государственный научно-технический заказ или на выпуск новой гражданской или военной продукции; переподготовка научно-технического и производственного персонала в зарубежных фирмах, научно-исследовательских центрах или университетах.

Еще одним важным направлением государственной поддержки является содействие развитию венчурного предпринимательства. Эффективность венчурного бизнеса в США подтверждается примерами успешного развития предприятий ведущих промышленных отраслей. Так, большинство компаний-лидеров в области компьютерной техники и технологий, например, Hewlett Packard, были профинансированы в свое время венчурными фондами [2]. В России венчурный бизнес пока не пользуется таким «спросом», что объясняется проблемами развития инновационной экономики, а также особенностями российского менталитета.

Таким образом, можно определить оптимальные пути решения существующих проблем управления инновациями в России. Научная и инновационная деятельность традиционно считается сферой активной государственной политики, поэтому именно государство должно оказывать прямую и косвенную поддержку современным наукоемким предприятиям.

Государство должно осуществлять такие функции, как аккумуляция средств на НИОКР; координация инновационной деятельности и пересмотр законов об инновационной деятельности; стимулирование конкуренции в сфере инноваций; создание правовой базы инновационных процессов, в том числе защиты авторских прав и охраны интеллектуальной собственности; кадровое обеспечение инновационной деятельности и совершенствование системы образования в стране; формирование инновационной инфраструктуры; институциональное обеспечение инновационных процессов; повышение общественного статуса инновационной деятельности.

Таким образом, в настоящее время слабым звеном механизма управления национальной экономикой является механизм управления инновациями. Инновации должны способствовать интенсивному развитию экономики, обеспечивать ускорение внедрения последних достижений науки и техники в производство, полнее удовлетворять потребителей в разнообразной высококачественной продукции и услугах, а в нашей стране пока только приходится развивать инновации и их использование. Также специфической проблемой инновационного развития является то, что данный процесс в России должен произойти в весьма сжатые исторические сроки при отсутствии многих условий для его реализации, иначе мы на неопределенный срок останемся страной отстающей.

Библиографические ссылки

1. Жданова О. А. Роль инноваций в современной экономике // Экономика, управление, финансы: материалы международной заочной научной конференции (г. Пермь, июнь 2011 г.). Пермь : Меркурий, 2011. С. 38–40.
2. Фиговский О. Опыт инновационного развития за рубежом [Электронный ресурс]. URL: <http://park.futureussia.ru/extranet/blogs/figovsk/349/> (дата обращения: 25.05.2013).

© Тимофеева Т. В., Назаренко Ю. С., 2013

УДК 332.13

А. В. Цветных, Ю. В. Федорова

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ТЕХНОЛОГИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОРА

Рассмотрены ключевые положения технологии функционирования бизнес-акселератора на предпосевной и посевной фазах, а также на фазе запуска бизнеса (start-up). Предложенная технология функционирования бизнес-акселератора позволяет решить проблему обеспечения эффективности инвестиционной стратегии на основе формирования оптимального портфеля стартапов.

Появление и развитие в регионах России такой новой формы поддержки инновационной дея-

тельности как бизнес-акселератор, требует разработки специальных технологий его деятельности,

позволяющих решать проблему формирования эффективной инвестиционной стратегии. Формирование эффективной инвестиционной стратегии бизнес-акселератора создает предпосылки не только для обеспечения его финансовой устойчивости, но и устойчивого развития инновационного бизнеса в регионе.

Особое внимание в предлагаемой технологии функционирования бизнес-акселератора уделяется раскрытию особенностей формирования банка релевантных идей, базы инвестиционно привлекательных прототипов, а также построения оптимального портфеля стартапов (от англ. start-up – запускать).

Схемы алгоритма предлагаемой технологии представлены на рис. 1 и 2. На ЭТАПЕ 1 (*предпосевная фаза*) деятельности, бизнес-акселератор осуществляет формирование банка допустимых идей (d_i) на основе оценки их конкурентоспособности по системе специальных критериев – индикаторов конкурентоспособности, представленных в табл. 1.

Представленные критерии оцениваются в баллах на основе экспертного метода оценки. Нормативное значение критериев установлены в интервалах от 4 до 5 баллов (по пятибалльной шкале оценки).

Бизнес-акселератор принимает положительное решение по идее (по результатам расчета коэффициента конкордации) при ее удовлетворении условию: $d_i = 0,5-1$ и переходит к практической реализации идеи – следующей фазе своей деятельности (ЭТАП 2).

На второй фазе (*посевных инвестиций*) развития инновационной компании бизнес-акселератор осуществляет необходимые процедуры сопровождения ОКР и создания прототипа.

Бизнес-акселератор проводит контроль их результативности с использованием специальной

системы критериев – индикаторов эффективности, представленные в табл. 2.

При не соответствии прототипа пороговым значениям (оцениваемым экспертным путем) индикаторов бизнес-акселератор исключает его из числа инвестиционно привлекательных (*вариант с*). В случае наличия потенциала совершенствования прототипа – возможно проведение дополнительных ОКР (*вариант b*). При удовлетворении результатов процесса «идея-ОКР-прототип» нормативным показателям индикаторов эффективности и интегральному условию эффективности – нормативному размеру коэффициента конкордации: $p_i = 0,5-1$ бизнес-акселератор принимает решение о включении прототипа в число инвестиционно привлекательных – *формирование рыночного портфеля бизнес-акселератора (вариант а)* и осуществляет инвестирование в создание опытной партии продукта.

По завершении работ на стадии «идея-ОКР-прототип» бизнес-акселератор переходит к организации проведения процедур по созданию стартапа. Схема алгоритма технологии функционирования бизнес-акселератора на стадии стартап представлена на рис. 2. Основная задача деятельности бизнес-акселератора на данной фазе развития инновационного бизнеса – успешная организация вывода опытной партии продукта на рынок.

На третьей фазе деятельности бизнес-акселератора (и фазе развития бизнеса) – фаза «start-up» организуется консалтинг разработки, создания и вывода на рынок опытной партии продукта (ЭТАП 3). По результатам коммерциализации продукта проводится оценка инвестиционной привлекательности и отбор стартапов (ЭТАП 4). Оценка и отбор (*процедуры 4.1-4.3*) проводится с использованием специальной системы критериев – индикаторов инвестиционной привлекательности стартапов, представленных в табл. 3.

Таблица 1

Индикаторы конкурентоспособности идей

Индикаторы конкурентоспособности	Условное обозначение	Нормативное значение	Пояснение
Уровень новизны	X_1	$X_1 = 4 - 5$	Существует аналог идеи. В случае отсутствия аналогов – новая для рынка
Практическая ценность	X_2	$X_2 = 5$	Наличие ценных преимуществ перед аналогом идеи Высокая – при отсутствии аналога идеи
Возможность тиражирования	X_3	$X_3 = 4 - 5$	Возможность распространения на другие подобные объекты Двойной характер назначения идеи
Степень завершенности НИР	X_4	$X_4 = 4 - 5$	Завершенный характер НИР, научная и практическая обоснованность создания прототипа
Степень реализуемости	X_5	$X_5 = 4 - 5$	Наличие специальной материально-технической базы ОКР и прототипирования

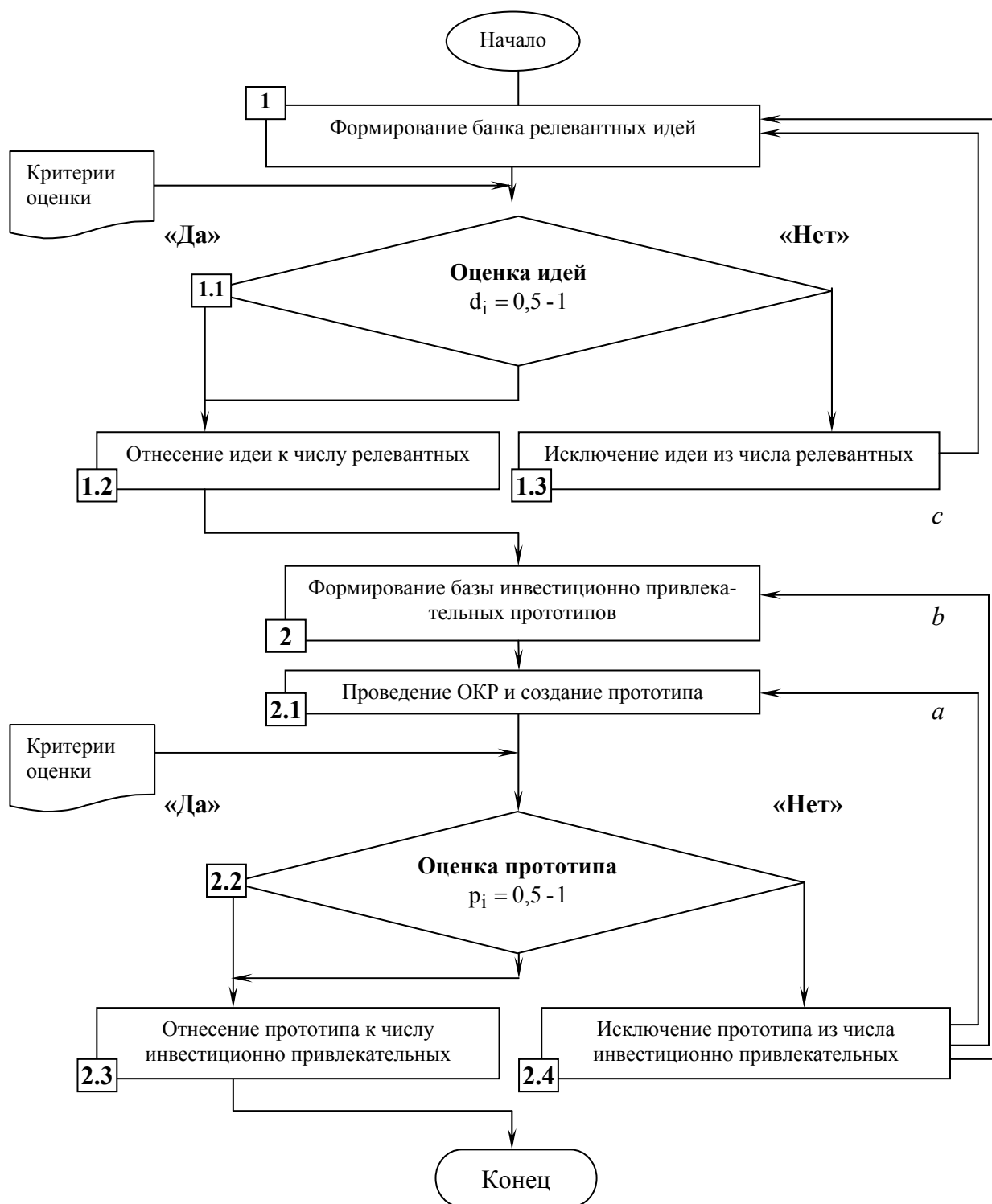


Рис. 1. Схема алгоритма технологии функционирования бизнес-акселератора на предпосевной и посевной фазах

Ключевыми индикаторами инвестиционной привлекательности, определяющих целесообразность инвестирования в запуск бизнеса являются: «степень удовлетворенности потребителей показателями качества продукта» и «характер изменения несистематического риска продукта».

Уменьшение несистематического риска является индикатором уменьшения неопределенности перспектив коммерциализации продукта стартапа. Несистематический риск оценивается экспертным методом.

Таблица 2

Индикаторы эффективности процесса «идея-ОКР-прототип»

Индикаторы эффективности	Условное обозначение	Нормативное значение	Пояснение
Соответствие качества прототипа требованиям целевого сегмента	Y_1	$Y_1 = 5$	Соответствие показателей качества прототипа требованиям потенциальных потребителей продукта
Степень стабильности и устойчивости показателей качества прототипа	Y_2	$Y_2 = 5$	Подверженность показателей качества ухудшению с течением времени
Уровень затрат на создание прототипа	Y_3	$Y_3 = 3 - 5$	Затраты времени на разработку прототипа должны быть минимальными Стоимость работ по созданию прототипа должна укладываться в пределы лимита финансирования
Уровень несистематического риска прототипа	$Y_4 (\sigma_{ei})$	Не устанавливается	При оценке прототипа предпочтение отдается тому, для которого несистематический риск будет минимальным

Таблица 3

Индикаторы инвестиционной привлекательности стартапа

Индикаторы инвестиционной привлекательности	Условное обозначение	Нормативное значение	Пояснение
Динамика продаж продукта	Z_1	$Z_1 = 4 - 5$	Возможна положительная динамика продаж и ее сохранение в перспективе
Степень удовлетворенности потребителей качеством	Z_2	$Z_2 = 5$	Единодушные экспертов в удовлетворенности потребителей качеством
Уровень NPV продукта стартапа	Z_3	$Z_3 = 4 - 5$ или $+\Delta NPV$	Достигнут максимальный NPV среди рассматриваемых стартапов
Уровень достаточности инвестиционных средств	Z_4	$Z_4 = 5$	Размер средств посевного фонда достаточно для финансирования инвестиций в start-up
Уровень систематического риска продукта	Z_6	$\sigma_{ei} < NPV_{ai}$	Размер систематического риска меньше средней величины NPV продукта

На ЭТАПЕ 5 бизнес-акселератор составляет прогноз средней величины NPV инвестиционно привлекательных стартапов (NPV_{ai}), на ЭТАПЕ 6 – определяется размер систематического (неснижаемого) риска инвестиционно привлекательных стартапов (σ_{ei}). Необходимость данных расчетов определяется важностью принятия решения о целесообразности формирования портфеля стартапов – инвестиционного портфеля бизнес-акселератора для повышения эффективности инвестиций, снижения их риска.

При выполнении условия $\sigma_{ei} < NPV_{ai}$ (ЭТАП 7) бизнес-акселератор приступает к формированию портфеля стартапов. При невыполнении – инвестиционный портфель не формируется, выбирается из множества инвестиционно привлекательных один стартап, как наиболее инвестиционно привлекательный.

Нормирование рисков (ЭТАП 8) позволяет не только установить границы допустимого уровня инвестиционного риска, но и проводить их учет при формировании оптимального инвестиционного портфеля, определяющего инвестиционную стратегию бизнес-акселератора. Нормативный уровень риска определяется типом инвестиционной стратегии бизнес-акселератора (бизнес-акселератором может быть выбрана одна из трех стратегий – *консервативная, умеренная или агрессивная*).

На ЭТАПЕ 9 бизнес-акселератор проводит построение оптимального инвестиционного портфеля по критерию максимизации NPV портфеля стартапов при учете ограничений по размеру риска и размеру средств фонда посевных инвестиций.

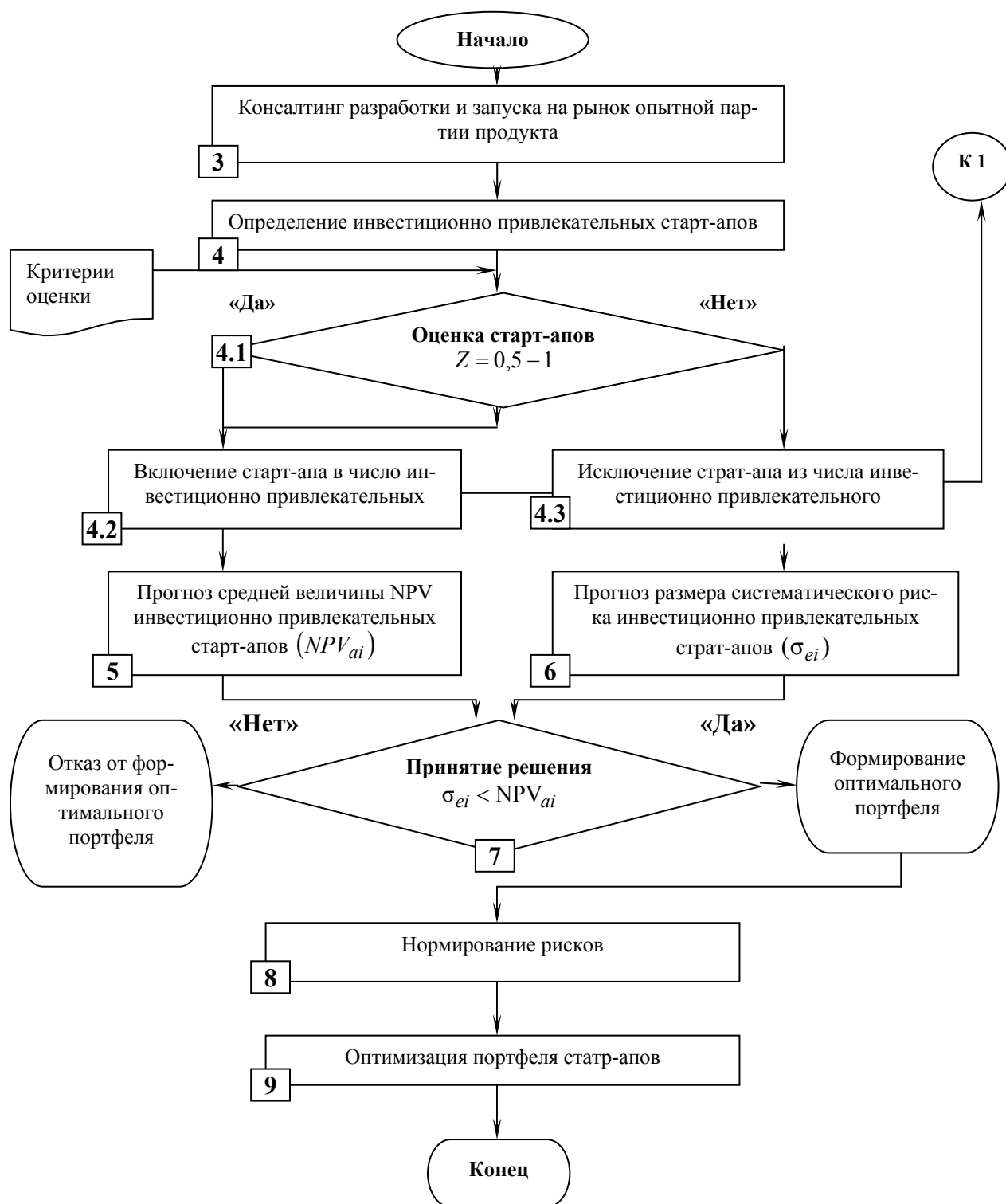


Рис. 2. Схема алгоритма технологии функционирования бизнес-акселератора на фазе «запуск бизнеса (start-up)»

Таким образом, решение задач содействия быстрому запуску инновационных идей на основе использования бизнес-акселератора, требует использования специальной технологии его функционирования, позволяющей снизить риски инвестирования на основе формирования оптимально-

го портфеля стартапов. Успешная реализация данной задачи будет способствовать устойчивому развитию инновационного бизнеса, увеличению объема выпускаемой инновационной продукции в регионе.

Я. Ш. Шарифуллина, К. А. Майорова
Научный руководитель – Ю. А. Анищенко
Филиал Сибирского государственного аэрокосмического университета
имени академика М. Ф. Решетнева, Железногорск

РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРА ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Рассматриваются вопросы формирования в России территориальной кластерной модели с учетом проблем и перспектив инновационного развития, раскрываются особенности создания инновационного кластера в ЗАТО город Железногорск.

Сегодня доминирующей целью экономической политики как развитых, так и развивающихся государств является рост национальной конкурентоспособности и расширение доли отечественных компаний на внутреннем и мировом рынках, повышение эффективности их деятельности. Существует большое количество различных теорий формирования и развития конкурентоспособности. Как показывает практика развития наиболее успешных фирм и преуспевающих экономических систем, наиболее эффективной формой экономического роста является теория кластерного механизма. Создание конкурентоспособных экономических кластеров внутри страны определяется общими закономерностями глобализации мировой экономики, обуславливающими как формирование новых мирохозяйственных связей, так и определение конкретного статуса каждого государства, региона и отдельного предприятия в структуре мировой экономики [1].

Чтобы сохранить позиции на мировом рынке, необходимо обеспечить расширение выпуска высокотехнологичной продукции и ее постоянное совершенствование, что требует непрерывного инновационного процесса и постоянного обновления производственных фондов с целью поддержания высокой адаптивности и мобильности производства. Одним из инструментов реализации открывающихся возможностей является кластерное строительство, поскольку в настоящий момент глобально значимых инновационных территорий в России фактически нет.

Многие страны мира, в том числе Австралия, Бразилия, Великобритания, Германия, Индия, Испания, Италия, Канада, Малайзия, Норвегия, Республика Корея, Сингапур, Словения, США, Финляндия, Франция, Швеция, Япония, целенаправленно стимулируют развитие инновационных территориальных кластеров на основе государственной кластерной политики. Активно вовлечены в разработку рекомендаций по проведению национальной кластерной политики и ведущие международные организации, в том числе ОЭСР, Всемирный банк, Азиатский банк развития, Европейская комиссия.

В рамках государственной кластерной политики ведущих стран применяется широкий спектр

механизмов и инструментов поддержки и стимулирования развития инновационных кластеров, включая создание специализированных координационных, консультативных и рабочих органов, обеспечение организационной и экспертно-аналитической поддержки развития территориальных кластеров, прямое государственное финансирование реализации программ и проектов развития территориальных кластеров и др.

Актуальность проблемы создания инновационных отраслевых региональных кластеров обусловлена необходимостью поиска и выбора дальнейших путей развития российской экономики и перехода на инновационный тип развития. Кроме того, в результате вступления РФ в ВТО, проблема повышения конкурентоспособности российских предприятий и производимой отечественной продукции и выход российских товаропроизводителей на мировые рынки сбыта выходит на первый план.

Основными функциями государства в сфере инновационного развития являются: стимулирование инноваций и конкуренции в данной сфере; введение государственных санкций за выпуск устаревшей продукции; страхование инновационных рисков; аккумулирование средств на научные исследования и инвестиции в инновации; координация инновационной деятельности; создание правовой базы для обеспечения защиты авторских прав и охраны интеллектуальной собственности, а также для регулирования инновационной деятельности в целом; подготовка кадров для развития инновационной деятельности; формирование необходимой инновационной инфраструктуры в стране; повышение статуса инновационной деятельности в обществе и др. [1].

Инновационно-технологический кластер – овокупность предприятий и организаций (участников кластера), размещенных на ограниченной территории, связанных технологически и характеризующихся наличием:

- объединяющей участников кластера научно-производственной цепочки в одной или нескольких отраслях (ключевых видах экономической деятельности);
- механизма координации деятельности и кооперации участников кластера;

– синергетического эффекта, выражающегося в повышении экономической эффективности и результативности деятельности каждого предприятия за счет высокой степени их концентрации и кооперации [2].

Под инструментами кластерной политики понимается комплекс взаимоувязанных мероприятий, направленных на создание дополнительных условий для повышения конкурентоспособности и эффективного взаимодействия участников кластера, реализуемых федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления совместно с участниками кластера.

В августе 2012 г. Правительством РФ был утвержден перечень из 25 инновационных территориальных кластеров, относительно которых Министерству экономического развития России поручено сформировать меры государственной поддержки. В данный перечень вошел кластер инновационных технологий ЗАТО город Железногорск.

Ключевые предпосылки создания инновационного кластера в ЗАТО Железногорск: наличие высокотехнологического производства с сильными конкурентными позициями; возможность достройки производственных и технологических цепочек; наличие и возможность привлечения образовательного центра. Цель кластера – создание новых инновационных бизнесов «вокруг» ядер кластера Железногорска. Задачи кластера: повышение эффективности производства; выстраивание устойчивых производственно-технологических цепочек; сохранение и развитие кадрового потенциала; расширение научных исследований; доступность инвестиций [4].

Ядром кластера станут базовые предприятия – заказчики инноваций: предприятие по производству космических аппаратов ОАО «Информационные спутниковые системы», атомный ФГУП «Горно-химический комбинат» и ОАО «Завод полупроводникового кремния». Также в его состав войдут промышленный парк, центр трансферта технологий и научно-образовательный центр (КПК НИЯУ МИФИ, СибГАУ, СФУ, Профессиональный лицей № 10, Профессиональное училище № 47, учреждения общего образования, учреждения дополнительного образования, школа космонавтики) [3].

ЗАТО Железногорск – уникальная территория, на которой одновременно размещаются два предприятия – ФГУП «ГХК» и ОАО «ИСС», имеющие ключевое значение для развития ядерной и космической отраслей России. Что в свою очередь создало уникальные предпосылки для развития ЗАТО Железногорск в качестве точки роста инновационного развития Красноярского края. Эти предприятия конкурируют за позиции как на внутреннем, российском рынке, так и на международном. Их деятельность связана со стратеги-

ческими интересами РФ в области космических и ядерных технологий и способствует созданию новых рабочих мест, формируя устойчивый спрос на качество подготовки персонала и постоянное повышение квалификации. В регионе накоплен значительный научно-исследовательский и научно-производственный опыт по таким уникальным в мировом масштабе направлениям деятельности, как ядерный топливный цикл, производство космических аппаратов и производство поликристаллического кремния [2].

Промышленный парк выступит основной производственной площадкой для реализации проектов кластера ядерных и космических инновационных технологий в ЗАТО г. Железногорск. Проект выиграл конкурс министерства экономического развития РФ на федеральное софинансирование. В рамках данного проекта будет построен комплекс производственно-технических объектов общей площадью свыше 96 000 кв. м., создаваемых для реализации высокотехнологичных бизнес-проектов. На сегодняшний день уже ведется строительство первой очереди промпарка, в будущем, в его состав будут входить 11 производственных корпусов и АБК, 20 новых малых и средних предприятий, годовой объем производства составит 5 млрд рублей будет создано свыше 1 000 рабочих мест.

На сегодняшний день популярность инженерного образования в России снижается, а спрос на специалистов в этой сфере увеличивается, поэтому для повышения заинтересованности молодежи в получении инженерного образования, а также для привлечения новых кадров была разработана Образовательная программа для инновационного кластера ЗАТО г. Железногорск. Цель проекта: формирование мощного образовательного центра для кластера инновационных технологий, позволяющего эффективно интегрировать и развивать потенциал вузов (СФУ, СибГАУ, Томский политехнический университет и др.), способного стать одной из ключевых платформ корпоративных систем управления знаниями, и включенного в сеть взаимодействия с аналогичными системами подготовки кадров и развития базы знаний партнерских организаций [4].

Развитие инновационных кластеров признано наиболее перспективным направлением концентрации усилий государства, бизнеса, науки и образования в российских регионах. Для того чтобы реализовать возможности кластерного развития, необходимо модернизировать «старые» технологические центры в соответствии с современными требованиями к инновационным территориям. Необходимо, во-первых, оказывать содействие росту эффективности и технологической конкурентоспособности производств и оптимизации производственно-технологических цепочек.

Во-вторых, сохранять и развивать кадровый потенциал.

Пусковые комплексы инновационного кластера

Пусковые комплексы (ПК)	Реализация этапа	Содержание этапа
Первый ПК	2012–2013 гг. 2014–2015 гг.	Внеплощадочные и внутриплощадочные инженерные сети на площадке № 2; строительство и сдача в эксплуатацию производственного корпуса для размещения 3-х резидентов. Строительство и сдача в эксплуатацию производственных корпусов № 6 и № 9 для высокотехнологичных МСП за счет средств частных инвесторов
Второй ПК	2014 г.	Внутриплощадочные инженерные сети (площадка № 1 и № 2). Строительство и сдача в эксплуатацию 3-х корпусов: блок производства окрашенного рулонного металла (площадка № 1), блок производства порошковых красок (площадка № 1), блок производства раневых покрытий (площадка № 2)
Третий ПК	2015–2017 гг.	Внутриплощадочные инженерные сети (площадка № 1). Строительство и сдача в эксплуатацию 3-х корпусов на площадке № 1: блок производства пенокристаллита, производственный блок № 3, производственный блок № 5
Четвертый ПК	2015–2017 гг.	Внутриплощадочные инженерные сети (площадка № 2). Строительство и сдача в эксплуатацию 4-х корпусов на площадке № 2: корпус приборного производства, производственный блок № 1, производственный блок № 2, административно-бытовой корпус

В-третьих, значительно расширять исследовательские компоненты кластера, за счет взаимодействия предприятий кластерной группы с вузами и различными институтами развития. В-четвертых, обеспечить доступность государственных и частных инвестиций [2]. Следует отметить основные проблемы, возникающие при формировании кластеров: не определен правовой статус системы (органов) управления кластером; существуют законодательные ограничения доступа и деятельности граждан и организаций на территории ЗАТО (невозможно создание компаний с иностранными учредителями, приватизация земли, создание совместных предприятий с участием иностранных инвесторов); отсутствует механизм управления проектами территориального развития; наличие кластера не является значимым критерием при рассмотрении вопроса на федеральном уровне о целесообразности финансирования инфраструктурных проектов, необходимых для развития кластера и пр.

Таким образом, наиболее важными аспектами развития инновационно-технологических кластеров в России являются вопросы координации усилий по созданию кластеров, инвестирования

в научно-исследовательскую деятельность и инновационные разработки, создания фондов поддержки инновационной деятельности на государственном и региональном уровнях, чтобы кластеры могли быть конкурентными на международном рынке.

Библиографические ссылки

1. Сташевская Г. Н. Формирование инновационного кластера на базе профильного технопарка как механизм регионального развития // Инновации. СПб., 2009. № 4 (126). С. 82–87.
2. Фияксель Э. А., Назаров М. Г. Роль инновационного кластера в формировании РИС (региональной инновационной системы) // Инновации. СПб., 2009. № 6 (128). С. 86–88.
3. Шерешева М. Ю. Инновационные кластеры // Региональные аспекты формирования национальной инновационной системы. М. : Статут, 2007.
4. Ковалевич Д. А. ГК «Росатом», 17.05.2011.

© Шарифуллина Я. Ш., Майорова К. А., 2013

Региональная экономика, региональное и муниципальное стратегическое планирование

УДК 332.14

К. В. Бабак

Научный руководитель – *А. И. Таюрский*
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ФОРМИРОВАНИЯ

Раскрывается сущность и элементы трудового потенциала региона, предложена классификация инструментов его формирования. Особое внимание уделяется рассмотрению предложенной методики выбора направлений совершенствования инструментов формирования трудового потенциала региона.

В настоящее время в научных исследованиях и разработках по различным проблемам теории трудового потенциала активно изучаются вопросы его оценки, формирования, воспроизводства, развития и эффективного использования. При этом в зависимости от объекта исследования различают трудовой потенциал работника, предприятия, отрасли, региона, страны и общества в целом.

Определение трудового потенциала встречается в различной литературе по экономике. Экономисты определяют трудовой потенциал, как располагаемые в настоящее время и предвидимые в будущей трудовые возможности, характеризующиеся количеством трудоспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем, другими качественными характеристиками. Аналогично определяется трудовой потенциал страны, региона, предприятия [4].

Мысль о необходимости исследования трудового потенциала территории возникла у российских ученых не так давно, поскольку долгое время применялся отраслевой подход к исследованию воспроизводства трудовых ресурсов. Проблемы воспроизводства трудового потенциала, трудовых ресурсов в территориальном аспекте отражены в работах Т. В. Блиновой, Н. И. Гвоздевой, И. Е. Заславского, Г. С. Вечканова, В. Г. Костакова, А. Э. Котляра, А. С. Панкратова и других авторов. Тем не менее, до сих пор не создана единая методология исследования трудового потенциала региона; в сущности, не выработано четкое определение категории «трудовой потенциал региона», остаются дискуссионными вопросы его оценки, управления его воспроизводством в рамках региона [1].

Автор Г. Д. Кулагина предлагает в определении трудового потенциала любой страны или региона отражать совокупную способность её тру-

довых ресурсов к производству максимально возможного в данных экономических и социальных условиях объема продуктов и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей и обеспечения поступательного развития экономики [2].

Автор считает, что приведенное выше определение трудового потенциала региона, ориентирует на статистический учёт как численности трудовых ресурсов, так и качественного состава трудового потенциала, эффективности его использования. Данное определение чётко отграничивает трудовой потенциал как социально-экономическую категорию и отделяет от его носителя – трудовых ресурсов.

К количественным характеристикам трудового потенциала региона чаще всего относят численность трудовых ресурсов, численность экономически активного населения, занятых и безработных, численность населения трудоспособного возраста, уровень экономической активности, занятости и безработицы и т. п. Все используемые показатели оцениваются Федеральной службой государственной статистики и публикуются в официальных статистических изданиях.

Вопрос структуры и оценки качественной стороны трудового потенциала региона в настоящее время остается дискуссионным и взгляды на него отличаются существенным многообразием. При этом в большинстве случаев под качеством трудового потенциала региона исследователи понимают совокупность качественных характеристик его трудовых ресурсов или населения трудоспособного возраста.

Исходя из вышеописанного, можно сделать вывод о том, что учеными до сих пор не создана единая методология исследования трудового потенциала региона; так же отсутствует и четкое, общепризнанное определение категории «трудовой потенциал региона», что ведет к

сложностям в процессе его анализа и последующей оценки, а так же в управлении его воспроизводством в рамках региона. Необходимо отметить, что рыночная экономика предъявляет к трудовому потенциалу дополнительные требования, которые не могут быть описаны чисто количественными и качественными характеристиками труда, и поэтому возникают проблема разработки новых подходов, основанных на взаимосвязи трудового потенциала с другими экономическими процессами.

В отечественной научной литературе до сих пор не сформировано единое мнение о составе и содержании основных стадий воспроизводства трудового потенциала региона. Одни исследователи выделяют две стадии воспроизводства: формирование и реализацию трудового потенциала региона. Другие считают, что процесс воспроизводства трудового потенциала представляет собой сложный социально-экономический процесс и включает в себя следующие фазы: формирование, распределение, обмен, использование.

В любом случае основополагающей стадией воспроизводства трудового потенциала региона является его формирование.

Исключительная важность этой фазы в процессе воспроизводства заключается в том, что для сбалансированного развития региона необходим трудовой потенциал, количественно и качественно соответствующий потребностям региональной хозяйственной системы, ее производственному и научно-техническому потенциалу.

Формирование трудового потенциала можно определить как процесс постоянного его возобновления в совокупности количественных и качественных свойств. Условия формирования трудового потенциала на уровне страны и отдельного региона существенно различаются. Это обстоятельство влечет за собой дифференциацию источников формирования трудового потенциала на том или ином уровне. Так, трудовой потенциал страны пополняется за счет молодежи, вступающей в трудоспособный возраст, а также межгосударственного движения населения и улучшения качественных характеристик трудовых ресурсов. На уровне отдельного региона процесс воспроизводства трудового потенциала заметно усложняется, принципиальное значение приобретают миграционные источники формирования трудового потенциала. Соответственно, усложняется структура контингентов, формирующих трудовой потенциал [3].

Автор выделяет несколько инструментов формирования трудового потенциала региона, применение которых может использоваться для развития трудового потенциала территории, и как следствие – выхода региона на новый уровень развития. Автор предлагает классифицировать эти инструменты в соответствии с двухкомпонентной структурой трудового потенциала регио-

на, которая включает в себя количественную и качественную составляющие.

Инструменты формирования количественной составляющей трудового потенциала региона:

1. Целевые государственные и региональные программы по увеличению численности трудовых ресурсов территории.

2. Целевые государственные и региональные программы, направленные на увеличение численности занятого населения.

Инструменты формирования качественной составляющей трудового потенциала региона:

1. Целевые государственные и региональные программы по улучшению здоровья населения на основе повышения качества и доступности оказания медицинской помощи.

2. Целевые государственные и региональные программы развития образования.

В современной научной литературе можно встретить множество мнений о способах оценки трудового потенциала региона, о том, как выбрать те или иные пути его совершенствования.

Не стоит забывать о том, что этап формирования трудового потенциала региона – это основополагающий процесс, от которого зависит количество и качество трудовых ресурсов, которые примут участие в дальнейшем процессе воспроизводства трудового потенциала региона. По мнению автора, именно совершенствованию инструментов формирования трудового потенциала региона необходимо уделить должное внимание.

До настоящего времени вопрос о единой общепринятой методике оценки трудового потенциала остается открытым, так же, как и вопрос о том, как систематизировать мероприятия для выбора направлений совершенствования инструментов формирования трудового потенциала региона.

Автор видит решение обозначенной проблемы в разработке методики выбора направлений совершенствования инструментов формирования трудового потенциала региона.

Оценка воздействия региональных целевых и ведомственных программ на трудовой потенциал региона представляет собой управленческий инструмент, предназначенный для принятия качественных и своевременных управленческих решений. Авторская методика выбора направлений совершенствования инструментов формирования трудового потенциала региона включает в себя 6 этапов:

1. Этап инициирования и подготовки.
2. Анализ текущего состояния трудового потенциала региона.
3. Разработка государственных и региональных целевых программ для обеспечения формирования трудового потенциала региона.
4. Реализация государственных и региональных целевых программ.
5. Оценка и контроль реализации государственных и региональных целевых программ.

6. Разработка рекомендаций по совершенствованию инструментов формирования трудового потенциала региона

На этапе инициирования и подготовки администрацией региона, формируется нормативная и правовая основа оценки трудового потенциала в процессе разработки и реализации региональных ведомственных и долгосрочных целевых программ развития региона; определяются цели и задачи оценки трудового потенциала региона; обозначаются методы оценки, параметры оценки; определяются участники процесса оценки, регламентируются их роли, полномочия и степень ответственности; принимается решение о необходимости привлечения экспертной группы.

На этапе анализа текущего состояния трудового потенциала региона необходимо провести оценку трудового потенциала региона с целью выявить его текущее состояние и тенденции развития. Суть оценки заключается в анализе социально-демографических показателей региона. Данная оценка поможет выявить тенденции в изменении трудового потенциала региона, его слабые стороны и возможности развития. Итогом оценки будет являться информация о фактическом уровне развития трудового потенциала региона.

По результатам оценки формируется состав тактических мероприятий социально-ориентированных программ региона.

Оценка трудового потенциала на этапе разработки государственных и региональных целевых программ для обеспечения формирования трудового потенциала региона нацелена на выявление ожидаемого эффекта от реализации программ, заключающегося в достижении соответствия сформированного трудового потенциала требованиям экономики региона.

С этой целью осуществляется прогнозирование величины стратегического трудового потенциала региона. Для определения стратегического трудового потенциала используется система показателей, содержащихся в официальной статистической отчетности:

- распределение населения по полу и возрасту;
- возрастные коэффициенты смертности, дифференцированные по полу;
- возрастные коэффициенты занятости населения.

Указанные показатели являются основой построения таблиц экономической активности (занятости) населения, позволяющих получать вполне достоверные оценки прогнозной величины стратегического трудового потенциала.

Качество оценки величины трудового потенциала региона обеспечивается использованием (в дополнение к вышеуказанному методу построения таблиц экономической активности (занятости) населения) методов экспертных оценок, сценарного подхода и балльных оценок.

По результатам оценки формируется состав долгосрочных мероприятий социально-экономического развития региона.

На этапе реализации государственных и региональных целевых программ имеет место оценка, нацеленная на выявление влияния реализации региональной стратегии социально-экономического развития на величину трудового потенциала региона. Она осуществляется посредством сравнения достигнутого и прогнозного уровней стратегического трудового потенциала региона в фиксированные моменты времени (как правило, ежегодно). Выявление места и причин отклонений от запланированных показателей развития трудового потенциала позволит своевременно осуществить корректировку хода реализации государственных и региональных целевых программ для повышения эффективности их мероприятий.

Для оценки влияния реализации государственных и региональных целевых программ на трудовой потенциал региона и его составляющие целесообразно использовать дополняющие друг друга методы балльных и экспертных оценок. Указанные методы позволяют, во-первых, учесть многофакторный характер процесса и, во-вторых, осуществлять оценку процессов, имеющих преимущественно качественный характер, к числу которых относится процесс формирования и реализации трудового потенциала региона.

На этапе оценки и контроля реализации государственных и региональных целевых программ оценка имеет обобщающий характер. Она нацелена на определение результативности реализации стратегии с позиций формирования и реализации трудового потенциала с потребностями региональной экономики.

С этой целью осуществляется анализ достигнутых социально-демографических показателей, характеризующих трудовой потенциал региона, который позволяет:

- установить соответствие (несоответствие) достигнутого уровня трудового потенциала потребностям экономики региона;
- оценить результативность управления трудовым потенциалом региона, которая определяется как соответствие результата поставленным целям стратегии;
- установить позитивное (негативное) воздействие изменений в трудовом потенциале региона на качество жизни населения региона.

На заключительном этапе осуществляется информирование администрации региона и общественности о результатах оценки трудового потенциала региона, представляются выводы и рекомендации относительно корректировки региональных целевых программ и политики в области трудового потенциала региона.

Таким образом, предложенная методика выбора направлений совершенствования инструментов формирования трудового потенциала региона ос-

новывается на учете динамики трудового потенциала региона в процессе реализации региональной стратегии социально-экономического развития. Особенность методики заключается в необходимости оценки трудового потенциала региона на каждом этапе, что является необходимым для выявления степени влияния инструментов формирования на трудовой потенциал.

Автор считает, что предложенная методика позволит:

- определить состав мероприятий стратегии социально-экономического развития региона;

- выбрать методы и инструменты оценки трудового потенциала региона, которые позволят выявить изменения в трудовом потенциале региона в процессе разработки и реализации стратегии, а также анализировать как положительные, так и отрицательные последствия реализации стратегии;

- обеспечить «обратную связь» в процессе разработки и реализации стратегии, что позволяет своевременно выявлять проблемы и разрабатывать меры по их устранению путем корректировки региональной стратегии социально-экономического развития;

– осуществить оценку воздействия стратегии на качество жизни, как населения, так и других субъектов региональной экономики с целью своевременной разработки мероприятий, направленных на поддержку позитивных и ослабление негативных тенденций.

Библиографические ссылки

1. Быкова Е. В. Формирование и использование трудового потенциала региона в переходной экономике России : автореф. ... канд. экон. наук. Саратов, 2000.

2. Кулагина Г. Д. Макроэкономическая статистика. М. : МЭСИ, 1998.

3. Панкратов, А. С. Трудовой потенциал: социально-экономические аспекты управления процессом его воспроизводства : автореф. ... д-ра экон. наук. М., 1993.

4. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М. : Инфра-М. 1999.

© Бабак К. В., 2013

УДК 351.72

Т. О. Бабина

Научный руководитель – И. А. Мисинёва

Служба финансово-экономического контроля Красноярского края

Сибирский государственный аэрокосмический университет

имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО (МУНИЦИПАЛЬНОГО) ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Исследуются вопросы государственного (муниципального) финансового контроля, который является важнейшим инструментом реализации основных задач, стоящих перед Российской Федерацией и ее субъектами в современных условиях. Изучена специфика формирования системы органов государственного финансового контроля в различных муниципальных образованиях РФ, дан анализ состояния организации муниципального финансового контроля в муниципальных образованиях Красноярского края.

В своем докладе на расширенном заседании коллегии Министерства финансов Российской Федерации министр финансов А. Г. Силуанов обозначил ключевые задачи стоящие сейчас перед Министерством финансов и финансовыми органами субъектов Российской Федерации.

Одной из задач является – развитие государственно-частного партнерства [1].

Сегодня в условиях ограниченности бюджетных ресурсов, нужно максимально задействовать все источники финансового обеспечения приоритетных государственных задач, особенно в таких сферах как развитие транспортной, энергетической инфраструктуры, модернизация промышленности, развитие инновационной экономики.

Это возможно при использовании механизмов государственно-частного партнерства.

Частный капитал – это не только дополнительный источник финансирования. Привлечение частных средств – это своего рода гарантия эффективности государственных инвестиций, поскольку государство выступает в этом случае партнером по бизнесу, где соблюдается принцип возвратности и доходности на вложенный капитал. Однако анализ показывает, что многие сегодня не готовы работать на таких принципах.

Для того чтобы «бизнес» пришел в бюджетный сектор, оказывая услуги в сфере образования, здравоохранения, культуры, спорта, в первую очередь необходимо обеспечить прозрачность и

открытость государственных и муниципальных финансов.

Для того чтобы обеспечить бюджетную прозрачность необходима система государственного и муниципального финансового контроля, способная своевременно выявлять и, самое главное, предотвращать бюджетные правонарушения. В связи с чем, основной тенденцией в сфере финансового контроля является его усиление на всех этапах бюджетного процесса.

Проведение реформы государственного и муниципального финансового контроля включает в себя создание структур, осуществляющих внутренних финансовый контроль, а также разработку «нового законодательства» в сфере контроля.

В подавляющем большинстве случаев на уровне органов исполнительной власти государственный финансовый контроль осуществляется финансовыми органами субъектов Федерации, главными распорядителями, распорядителями бюджетных средств, главными администраторами доходов бюджета и главными администраторами источников финансирования дефицита бюджета.

Так, например, систему органов государственного финансового контроля в Нижегородской области образуют:

- 1) контрольно-счетная палата Нижегородской области;
- 2) министерство финансов Нижегородской области;
- 3) главные распорядители средств областного бюджета;
- 4) главные администраторы доходов областного бюджета;
- 5) главные администраторы источников финансирования дефицита областного бюджета [1].

Исходя из содержания статьи 67 Закона Самарской области от 28.12.2005 г. 35-ГД «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в Самарской области» государственный финансовый контроль на территории Самарской области возлагается:

- 1) на Самарскую губернскую Думу;
- 2) Счетную палату;
- 3) аппарат Правительства Самарской области;
- 4) финансовый орган Самарской области;
- 5) главных распорядителей;
- 6) распорядителей средств областного бюджета.

В отличие от приведенного опыта иных субъектов Федерации, особенностью организации финансового контроля на территории Красноярского края является создание самостоятельного органа (отличного от других) осуществляющего финансовый контроль в финансово-бюджетной сфере Красноярского края – службы финансово-экономического контроля Красноярского края.

Основной задачей деятельности данной службы является обеспечение соблюдения главными распорядителями, распорядителями, получателя-

ми средств краевого бюджета и другими участниками бюджетного процесса законодательства в финансово-бюджетной сфере [2].

В предмет контрольных мероприятий службы финансово-экономического контроля Красноярского края входит проверка целевого, правомерного и законного использования бюджетных средств объектами контроля. За 2012 г. службой финансово-экономического контроля Красноярского края в результате 176 проверок проверено использование бюджетных средств в общей сумме 65 095,15 млн руб., в том числе:

– нарушения использования бюджетных средств установлены в общей сумме 475,66 млн руб.

– объектам контроля предписано возместить 88,14 млн руб., в том числе в краевой бюджет 79,67 млн руб., местные бюджеты – 8,46 млн руб. [3].

Несмотря на эффективность деятельности службы в рамках имеющихся полномочий, с учетом изменения подходов к формированию бюджета (бюджетирование, ориентированное на результат), в целях достижения прозрачности и открытости государственных и муниципальных финансов, думается, что необходимо полномочия службы финансово-экономического контроля, органа исполнительной власти Красноярского края осуществляющего внутренний контроль, дополнить правом на осуществление аудита эффективности.

В настоящее время существует ряд ограничений, которые не позволяют в полной мере и максимально результативно организовать проведение аудита эффективности. Такие причины можно разбить на две категории: внешние и внутренние.

К внешним ограничениям относятся:

1) отсутствие законодательного закрепления аудита эффективности (как вида аудита) и нормативно-правовой базы (стандарта), регулирующей его организацию и проведение;

2) наличие в ведомственных целевых программах, а также федеральных и краевых целевых программах, в большинстве случаев, только итоговых показателей результативности (в лучшем случае с итогами на конец очередного финансового года), тогда как для обеспечения лучшего результата должны иметься текущие (промежуточные) индикаторы оценки их эффективности.

Внутренними ограничениями является отсутствие опыта организации и проведения аудита эффективности контрольными органами исполнительной власти.

В настоящее время для поэтапного перехода службы финансового контроля к качественному аудиту эффективности необходимо законодательное закрепление за службой финансово-экономического контроля Красноярского края полномочий на проведение аудита эффективности, реорганизация порядка планирования и проведения контрольных мероприятий. Кроме того,

важным моментом в организации аудита эффективности является формирование внутренних стандартов его проведения, которые должны закрепляться локальными правовыми актами.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что особенностью организации финансового контроля на территории Красноярского края является то, что помимо общепринятых органов (Счетная палата, финансовый орган, главные распорядители и т. д.) на территории края финансовый контроль в финансово-бюджетной сфере осуществляет специально созданный орган – служба финансового контроля Красноярского края. В рамках необходимых мер в настоящее время данная служба принимает решения о возмещении бюджетных средств в соответствующий бюджет в случае причинения ущерба путем использования средств не по целевому назначению, а также использованных неправомерно (незаконно), кроме того, в качестве нового направления своей деятельности руководство службы считает необходимым закрепить право на проведение аудита эффективности.

Анализ состояния организации муниципально-финансового контроля в муниципальных образованиях Красноярского края, показывает, что его можно назвать «плачевным».

Всего в 11 муниципальных образованиях Красноярского края разработаны Порядки осуществления муниципального контроля, определяющие общие принципы осуществления финансового контроля, а также его формы и методы.

В 37 муниципальных образованиях в финансовых органах предусмотрена ставка ревизора, действующего на основании Положения о финансовом органе, в остальных муниципальных образованиях полномочия по финансовому контролю закреплены за Районными советами, в некоторых контроль не осуществляется вовсе.

Безусловно, в рамках проводимой реформы, муниципальным образованиям необходимо серьезно подойти к организации внутреннего финансового контроля (создание отделов, отдельных структур) и его нормативной регламентации.

В Порядках осуществления муниципального финансового контроля рядом специалистов предлагается в первую очередь закрепить:

1) принципы, цели, задачи, формы и понятия, присущие контролю (объект контроля, субъект, контрольное мероприятие и его виды);

2) основные требования к осуществлению финансового контроля, включая права и обязанности объектов и субъектов контроля;

3) подходы к планированию контрольной деятельности;

4) порядок осуществления контрольных мероприятий и оформления его результатов;

5) меры ответственности (принуждения), применяемые по результатам контроля (возмещение в бюджет (в целях устранения причиненного ущерба) средств использованных не только не по целевому назначению, но и неправомерно (незаконно). Одновременно с отработанными механизмами контроля муниципальным образованиям также необходимо внедрять элементы аудита эффективности [4].

Подводя итог, необходимо заключить, что для достижения поставленных Российской Федерацией перед Красноярским краем задач, необходимы слаженные и целенаправленные действия исполнительных органов, осуществляющих государственный и муниципальный финансовый контроль, по подготовке качественного законодательства в области финансового контроля.

Библиографические ссылки

1. Россия: Региональная власть в условиях экономического кризиса М. : ИНИОН РАН, 2010.
2. Выступление Министра финансов А. Г. Силуанова на расширенном заседании коллегии Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: [www. Minfin.ru](http://www.Minfin.ru) (дата обращения: 25.05.2013).
3. Кузьмин Д. Н. Национальная конкурентоспособность, глобальная нестабильность и макроэкономическое равновесие. М. : Восток–Запад, 2010.
4. Кочаненко Е. П. Некоторые аспекты оптимизации структуры и полномочий органов государственного финансового контроля субъектов Российской Федерации // Законодательство и экономика. 2011. № 12. С. 31.

© Бабина Т. О.. 2013

А. А. Белякова, Р. А. Беляков
Научный руководитель – А. А. Бойко
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

УСТОЙЧИВОЕ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Описаны проблемы, препятствующие эффективному инновационному развитию промышленного комплекса региона, а также предложены пути решения этих проблем.

Одно из главных требований в современных условиях – инновационный характер развития экономики региона. Инновации становятся важнейшим условием экономического подъема и развития.

Потребность активного использования инноваций для всех участников рыночной экономики является основной отличительной особенностью настоящего времени. В случае ослабления или угасания этой сферы можно утверждать, что поступает тревожный сигнал не только для хозяйствующих субъектов, но и для экономики той или иной страны и стран мира в целом.

Под инновациями следует понимать использование научных и технических знаний в нововведениях, что связано с их рыночной реализацией. Это обстоятельство придает инновациям отличие от традиционных форм научно-технических разработок, используемых в производстве и в экономике.

Проблемы и необходимость оживления и последующего развития инновационной сферы в России становятся решающими в условиях современных вызовов, с которыми сталкивается экономика, и при переходе к устойчивому развитию реального сектора экономики, и, в частности, промышленности [1].

Основные задачи устойчивого развития промышленного комплекса сводятся к ресурсосбережению (в том числе энергосбережению), улучшению экологической ситуации, повышению экономического роста и т. д. Данные задачи устойчивого развития промышленного комплекса успешно решаются в инновационной сфере, поэтому инновации можно считать инструментом устойчивого развития.

Наилучшим образом устойчивого развития промышленного комплекса соответствует инновационный путь развития, а инновационный ресурс служит дополнительным источником устойчивости. Поэтому в настоящее время безальтернативной основой устойчивого развития промышленного комплекса является управление научно-техническим прогрессом [3].

Можно отметить, что за последнее время не просто сократились объемы промышленного производства как в регионе, так и в целом по России, но и снижались объемы наукоемких секторов.

Столь масштабное сокращение объемов наукоемкой продукции явилось прямым результатом резкого снижения финансирования фундаментальной науки, и научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

Учитывая ряд закономерных длительных тенденций, проявившихся в мировом хозяйстве за последние десятилетия, можно констатировать, что переход к инновационной основе развития промышленного комплекса требует особого внимания со стороны государства и научных учреждений. Промышленный комплекс должен рассматриваться как совокупность научной, научно-производственной, инфраструктурной, социальной и управленческой составляющих.

В ходе практики исследования можно выделить следующую совокупность приоритетных направлений перспективного развития науки и техники, которая может быть разделена на 3 группы [1]:

Первая группа приоритетов увязывается прежде всего с национальной безопасностью, позициями в мировой науке. Сюда относятся фундаментальные и прикладные направления исследований, ориентированные на использование потенциала отраслей оборонного комплекса для разработки конкурентоспособных системных технологий и гражданской продукции.

Вторая группа включает приоритетные направления, призванные обеспечить развитие высокотехнологических производственных отраслей, обеспечивающих технологическую базу перевооружения промышленности на основе новейших технологий, в том числе в добыче и переработке сырья.

Третья группа приоритетов включает технологии, в наибольшей степени ориентированные на решение социальных задач, на поддержку производителей товаров массового спроса, которые в состоянии обеспечить внутренние потребности по многим направлениям, но не обладают на внешних рынках необходимой конкурентоспособностью.

Однако разрабатываемые и реализуемые приоритеты в области науки и высоких технологий не дают пока ожидаемых существенных подвижек в росте конкурентоспособности наукоемких товаров, и формировании производителями соб-

ственных ниш на общероссийском или мировых товарных рынках, в повышении эффективности производства, в решении проблем ресурсоэнергосбережения.

Традиционно в числе причин такой ситуации обычно называют, нехватку инвестиций, недостатки существующей нормативно-правовой базы, слабую поддержку государства и т. д.

Инновационные процессы многообразны и различны по своему характеру, следовательно, формы их организации, масштабы и способы воздействия на инновационную деятельность также отличаются многообразием. Предприятия, первыми освоившие эффективные инновации, имеют возможность снижать издержки производства и соответственно стоимость реализуемых товаров. Следствием чего является укрепление их позиций в конкурентной борьбе [2].

Немаловажную роль в формировании инновационной основы устойчивого развития промышленного комплекса региона играет создание организаций, поддерживающих развитие инновационной деятельности.

Особое место среди инновационных предприятий занимают венчурные фирмы, т. е. рискованные, фирмы, представляющие собой небольшие, но очень гибкие и эффективные предприятия, которые создаются с целью апробации, доработки и доведения до промышленной реализации «рисковых инноваций». В некоторых случаях венчурные фирмы являются временными организационными структурами, которые создаются под решение проблемы.

В России пока отсутствует важное условие для развития венчурного предпринимательства, но возможности для многократного увеличения в течение нескольких лет венчурного капитала имеются. Однако проводимая в настоящее время жесткая финансово-кредитная политика вынуждает предприятия использовать на финансирование текущих нужд действующего производства значительную часть ресурсов.

В таких условиях государственная и региональная инновационная политика должна ориентироваться на следующие положения:

- повышение избирательности в финансировании за счет средств федерального и регионального бюджетов инновационных проектов;
- активное привлечение средств для поддержки НИОКР и разработки новых технологий из дополнительных источников;
- развитие лизинговых операций, позволяющих не только решить проблему финансирования технического перевооружения производства, но и осуществлять ее на принципиально новой, прогрессивной основе с использованием западных технологий.

Наряду с реформированием финансово-кредитной системы, необходим комплекс специальных нормативных мер, позволяющих активизиро-

вать инновационный процесс, повысить конкурентоспособность продукции, сформировать благоприятную конкурентную среду для отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках. Названный комплекс мер включает в себя четыре блока мероприятий [1]:

1. Реализацию рациональной кредитной политики;
2. Совершенствование системы финансирования государственных инвестиций;
3. Совершенствование учетной и налоговой политики;
4. Активизацию фондового рынка.

Кредитная политика должна быть прежде всего направлена на создание условий для переориентации финансовых ресурсов из финансового сектора в промышленность и увеличение объема реального кредитования инновационной деятельности. Для этого рекомендуется реализовать на практике следующие методические подходы:

- использовать опыт офсетного кредитования при реализации крупных инновационно-инвестиционных проектов на территории России;
- продолжить расширение практики лизинговых продаж отечественного промышленного оборудования и основных фондов, создание условий для развития и расширения объемов товарного кредита в инновационную сферу промышленности.

Другой составной частью перехода к инновационному пути развития является выработка инновационной стратегии. Инновационная стратегия включает в себя приоритеты технологического развития, определяющие направления приоритетного развития инновационного менеджмента, позволяющего максимально использовать человеческие ресурсы в инновационной сфере обновление законодательной базы инновационной сферы, прежде всего в области налогообложения; реструктуризация научной сферы с выделением инновационного сектора и поиском наиболее эффективных завершенных исследовательских проектов, которые могут реализовываться в эффективные инновационные проекты. Решение этой задачи связано:

Во-первых, с необходимостью формирования благоприятных условий, обеспечивающих устойчивость структурных преобразований.

Во-вторых, с обеспечением адекватного использования экономических рычагов, определяющих функционирование и саморегулирование инновационно-инвестиционного комплекса в деятельности как государственных, так и частных организаций.

Таким образом, инновации, как процесс, поддерживаются инвестициями и соответствующими институтами, без чего механизм их реализации просто не будет запущен, а новые идеи и технические разработки останутся только в головах их проектировщиков, так и не превратившись в нововведения.

Разработка методики оценки подобных потерь, которые можно было бы назвать потерями от невнедренных новаций, явилась бы своеобразным развитием экономической теории разрывов, основы которой были заложены Артуром Оукеном и представителями Стокгольмской экономической школы, в частности Эриком Лундбергом [2].

Нереализованные идеи и технологии почти так же обеспечивают недопроизводство ВВП, как и безработица, только на большую величину, поскольку от инноваций зависит масштаб самой безработицы. Экономическая оценка этих эффектов позволит разработать более адекватные политические мероприятия и повысить эффективность процесса инноваций.

Таким образом, цели в инновационной сфере состоят в увеличении производства продукции с высокой добавленной стоимостью, в развитии инновационного предпринимательства.

К настоящему времени не только механизм активизации, но и механизм практической реализации инновационных процессов остается неотработанным, а сложившиеся организационные формы управления результатами вновь созданной научно-технической продукции оказались непригодными, стали отставать темпы научно-технического прогресса.

Разработка новых механизмов и формирование системы инструментов регулирования и инвестиционной поддержки инновационной дея-

тельности в организациях и на предприятиях регионов Российской Федерации практически не ведутся.

Хотя, как известно, разработка обоснованных предложений по повышению технического уровня и конкурентоспособности производства за счет использования инновационного потенциала предприятий и организаций является одной из первоочередных проблем и важным фактором стабилизации и перехода к экономическому росту, ее устойчивому развитию. Такой подход является важнейшим инструментом обеспечения более высокого качества жизни населения страны в целом и ее регионов в частности.

Библиографические ссылки

1. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : монография / В. Г. Матвейкин, С. И. Дворецкий, Л. В. Минько, В. П. Таров, Л. Н. Чайникова, О. И. Летунова. М. : Машиностроение-1, 2007.
2. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность. М. : Экзамен, 2001.
3. Российский инновационный индекс / под ред. Л. М. Гохберга. М. : Высшая школа экономики, 2011.

© Белякова А. А., Беляков Р. А., 2013

УДК 332.8

И. А. Бондарев

Научный руководитель – *А. В. Лихтер*
Сибирский федеральный университет, Красноярск

МЕРЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНАМИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (на примере города Красноярска)

Определен существующий организационно-правовой механизм реализации государственной жилищной политики органами местного самоуправления и предложены меры по его совершенствованию на примере Красноярска.

Статья 40 Конституции РФ гарантирует реализацию права граждан на жилище. При этом способствовать реализации этого права призваны органы местного самоуправления (см. рисунок). [4; 8].

Из представленного рисунка видно, что основным гарантом права на жилище является государство.

При этом органы государственной власти и местного самоуправления обязаны создавать условия для осуществления и реализации права граждан на жилище. Для этого они, в первую очередь:

– содействуют развитию рынка недвижимости в жилищной сфере, предоставляют субсидии;

– выделяют жилье (по договорам социального найма и др.), стимулируют жилищное строительство;

– обеспечивают защиту прав и законных интересов граждан, приобретающих жилые помещения и пользующихся ими на законных основаниях;

– осуществляют контроль за исполнением жилищного законодательства и др.

Реализация полномочий органов местного самоуправления в жилищной сфере, зависит от степени соответствия муниципального правового акта положениям федерального законодательства. Анализ законодательства на данный предмет по-

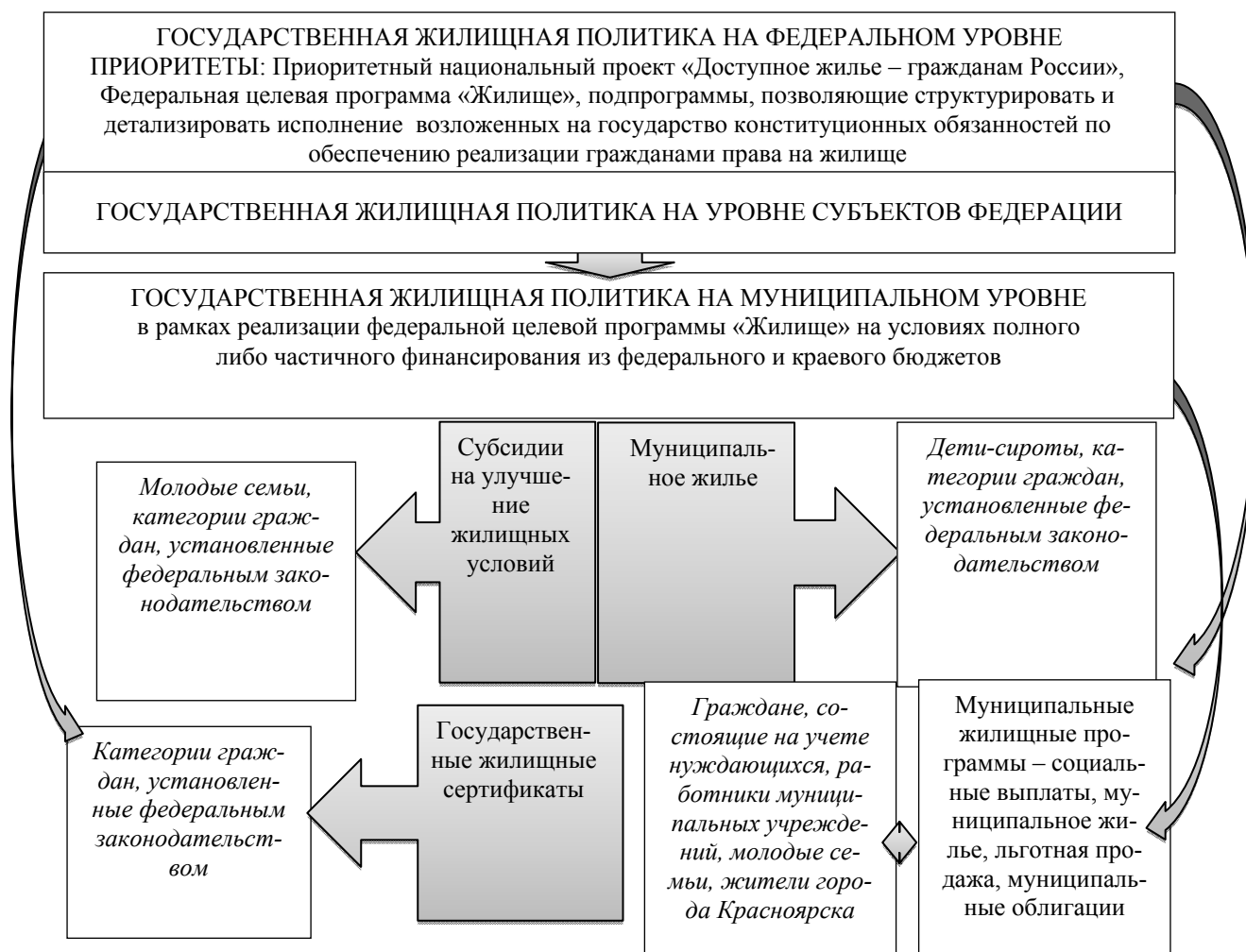
зволил выявить наиболее распространенные нарушения, представленные ниже.

Во-первых, это дискреционные полномочия органов местного самоуправления, которые проявляются в возможности отказа в изменении статуса жилого помещения в связи с невозможностью его изменения, при отсутствии в нормативном правовом акте оснований для отказа. Во-вторых, наличие правил, реализация которых не достигает нужного эффекта при осуществлении определенного вида деятельности, например, учет объектов жилищного фонда ведется, в большинстве случаев, в рамках учета жилых и нежилых объектов недвижимости, что не позволяет достаточно оперативно вносить информацию об изменении статуса и технических характеристик этих объектов. В-третьих, противоречие федеральному законодательству, например, в части обязательности отчуждения в муниципальную собственность жилого помещения, принадлежащего гражданину, при предоставле-

нии ему жилого помещения специализированного жилищного фонда.

Кроме выявленных нарушений в области законодательства по реализации жилищной политики существуют и ряд других проблем по осуществлению органами местного самоуправления конституционного права на жилище в Красноярске. Данные проблемы и пути их решения представлены в таблице [1–3; 5–14].

При этом хотелось бы отметить, что общей мерой для решения всех проблем может являться перенесение части федеральных и региональных налогов на муниципальный уровень. Данная мера будет способствовать вливанию дополнительных денежных средств в бюджет муниципальных образований, что будет способствовать созданию благоприятных условий для реализации органами местного самоуправления прав граждан на жилище, в том числе, созданию новых муниципальных программ, направленных на удовлетворение жилищной потребности граждан и др.



Организационно-правовой механизм реализации государственной жилищной политики органами местного самоуправления

Проблемы реализации органами местного самоуправления конституционного права на жилище и пути их решения

№ п/п	Проблемы реализации органами местного самоуправления конституционного права на жилище	Пути решения данных проблем
1	Проблемы в сфере предоставления гражданам социального жилья: – фактически сохраняется очередность предоставления жилья вставших на очередь по ЖК РСФСР; – «непрозрачность» процедуры постановки на учет граждан в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий, его ведения и предоставления социального жилья	– необходимо исчерпывающим образом перечислить основания признания граждан нуждающимися в социальном жилье; – процедуру учета необходимо сделать более открытой и гласной; – создание единого программного продукта по учету различных категорий граждан, нуждающихся в жилье
2	Проблемы в сфере получения субсидий для приобретения или строительства жилья: – обычно субсидия не покрывает полностью расходы на покупку жилья, поэтому, в любом случае, необходим «стартовый капитал»; – сложности получения субсидии, в частности, долгий процесс ее получения	– увеличение в целом или дифференцировано размера субсидий, выделение целевых субсидий для отдельных категорий граждан; – совершенствование процедуры получения субсидий, в частности, сократить «пакет» документов для ее получения и сроки ее получения
3	Проблемы в сфере массового строительства жилья: – недостаточно развита инфраструктура рынка жилья и жилищного строительства; – низкие объемы и невысокое качество строительства, высокая стоимость квартир; – сложности предоставления земельного участка под застройку; – недостаточное законодательное регулирование малоэтажного строительства.	– стимулирование развития некоммерческих объединений граждан для строительства жилья, в т.ч. создание сети ССК в целях стимулирования малоэтажного строительства – совершенствование механизма предоставления земельного участка под застройку; – увеличение объемов строительства муниципального жилья, ускорение процесса строительства жилья эконом класса.
4	Проблемы в ипотечной сфере: – большой размер первоначального взноса, высокая процентная ставка по кредитам, следствие – непосильные платежи; – медленное развитие ипотеки в России; – непрозрачные источники доходов граждан	– уменьшение, отмена либо предоставление отсрочки суммы первоначального взноса, снижение процентных ставок по жилищным кредитам, увеличение сроков кредитования; – широкое использование программ перекредитования заемщиков, которые воспользовались ипотекой несколько лет назад; – разрешить эмиссии двух и более выпусков ипотечных облигаций на базе одного ипотечного покрытия, что позволит банкам выпускать ипотечные ценные бумаги с различным уровнем риска и доходности

Библиографические ссылки

1. Об утверждении Методических рекомендаций для органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления по установлению порядка признания граждан малоимущими в целях постановки на учет и предоставления малоимущим гражданам, признанным нуждающимися в жилых помещениях, жилых помещений муниципального жилищного фонда по договорам социального найма : Приказ Минрегиона РФ от 25.02.2005 г. № 17 // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. 20-05. № 6.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 2. От 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 06.12.2011) // СЗ РФ. 2000. № 32. Ст. 3340., СЗ РФ. 2003. № 34. Ст. 3374; 2006. № 3. Ст. 297.

3. О порядке определения размера дохода и стоимости имущества в целях признания граждан малоимущими на территории края: Закон Красноярского края от 20.06.2006г. № 19-4833 (ред. от 08.11.2007, с изм. от 10.07.2008) // Ведомости высших органов государственной власти Красноярского края. 2006. № 27 (120). С. 19.

4. Гуторов В. К. Жилье в России – XXI век. Национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» и перспективы раз-

вития жилищного строительства (Проблемы развития и направления их решения) // РАГС при Президенте РФ. М. : Статут, 2009. С. 180–181.

5. Всероссийский центр уровня жизни : офиц. сайт [Электронный ресурс]. URL: http://www.vscug.ru/doc/arxiv/2010/10_2010.pdf (дата обращения: 25.05.2013).

6. Земельный кодекс Российской Федерации. От 25.10.2001. № 136-ФЗ (ред. от 12.12.2011) // СЗ РФ. 2001. № 44. Ст. 4147.

7. О жилищных субсидиях гражданам, выезжающим из закрывающихся населенных пунктов в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях: Федеральный закон от 17.07.2011 г. № 211-ФЗ // СЗ РФ. 2011. № 30 (ч. 1). Ст. 4559.

8. Об утверждении Правил предоставления молодым семьям социальных выплат на приобретение жилья в рамках реализации подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 годы : Постановление Правительства РФ от 13.05.2006 г. № 285 (ред. от 27.01.2009 г.) // СЗ РФ. 2006. № 21. Ст. 2262.

9. О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации (вместе с «Концепцией развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации», «Планом подготовки проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации») : Постановление Правительства РФ от 11.01.2000 г. № 28 (ред. от 08.05.2002) // СЗ РФ. 2000. № 3. Ст. 278.

10. Концепции развития унифицированной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов в России // Интернет-сайт: <http://www.economy.gov.ru>.

11. Тальска, М. Идея на триллион // Эксперт. 2008. 23–29 июня. № 25. С. 17.

12. Грудцына Л. Ю. Жилищное право : инф.-справ. изд-е. М. : Эксмо, 2005. С. 148.

13. Климова О. В. Некоторые проблемы обеспечения граждан РФ социальным жильем // Российская юстиция. 2006. № 7. С. 28.

14. Миронов С. Пора нанести удар по «строительной мафии» // Российская Федерация сегодня. 2007. № 16. С. 19.

© Бондарев И. А., 2013

УДК 334.021.1

Н. А. Кожемякин

Научный руководитель – А. К. Владыко

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Стратегия определяет цели, задачи и направления развития инновационной деятельности в Красноярском крае и отражает основные положения проекта «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.». В данной статье раскрыты основные направления её реализации в различных областях, а также указаны основные причины низкой инновационной активности и слаборазвитости инновационной сферы в Красноярском крае.

Согласно Стратегия инновационного развития Красноярского края на период до 2020 года [1], основными причинами низкой инновационной активности и слаборазвитой инновационной сферы в Красноярском крае являются следующие:

– несформированность стабильного спроса на инновации и инновационную продукцию как в рамках государственного и муниципального заказа, так и в рамках реализации государственных программ, инвестиционных проектов.

– острый дефицит подготовленных предпринимателей – инновационных менеджеров, способных к успешной инновационной деятельности, отсутствие системы поиска, подготовки, поддержки и повышения качества образования данной ведущей группы инновационного предпринимательства.

– качество бизнес-среды, низкая инновационная активность крупного бизнеса, сохранение барьеров для распространения в экономике новых технологий, обусловленных отраслевым регулированием, процедурами сертификации, таможенным и налоговым администрированием.

– отсутствие достаточного уровня конкуренции, стимулирующей предприятия к развитию инновационной деятельности.

– существенная потеря рынков высоких пределов в пользу импорта, переориентация на сырьевые рынки, что привело к доминированию отсталых технологических укладов на большинстве промышленных и сельскохозяйственных предприятий и низкому уровню восприимчивости компаний к новым технологическим решениям.

– недостаточный уровень участия органов исполнительной власти края и организаций в реализации федеральных целевых программ и проектов, направленных на развитие инновационной деятельности.

– несбалансированность развития науки и образования при значительном росте вузовского и послевузовского образования, сокращение численности занятых в сфере исследований и разработок.

– несовершенство законодательства и нормативно-правовой базы в сфере поддержки инноваций, стимулирования (в том числе налогового), инновационной деятельности, поддержки интеллектуальной собственности, размещения государственного заказа на инновации.

– отсутствие моделей и инструментов, эффективно интегрирующих научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в экономическую деятельность предприятий, в региональные инвестиционные проекты и программы.

– практическое отсутствие отраслевой науки (научно-исследовательские подразделения крупных компаний вынесены за пределы Красноярского края). Следствием этого является острый дефицит частных инвестиций в проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, недостаточная вовлеченность в вопросы инновационного развития края как крупного, так и малого, и среднего бизнеса.

– несформированность эффективной системы управления инновационным развитием Красноярского края, ориентированной на долгосрочную перспективу, определяющей четкие направления и перспективы развития, включающей механизмы регулярного выявления неэффективных или морально устаревших инициатив и последующего «свертывания» таких инициатив.

– низкий уровень взаимодействия бизнеса и государства в формировании и реализации инновационной политики, особенно в слабоконцентрированных и новых формирующихся секторах экономики.

– отсутствие целенаправленной информационной политики, пропаганды инновационной экономики, нового технологического уклада в Красноярском крае.

– низкая эффективность инструментов государственной поддержки инноваций: ограниченная гибкость, неразвитость механизмов распределения рисков между государством и бизнесом.

– существующие организации, ориентированные на поддержку инновационной деятельности, функционируют автономно, фактически не взаимодействуют друг с другом и в целом являются малоэффективными.

– консерватизм бизнес-сообщества и тяга к получению быстрой прибыли.

Далее рассмотрим основные направления реализации данной стратегии в различных областях:

а) область наращивания человеческого потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций:

– адаптация системы образования для целей формирования у населения с детства необходимых для инновационного общества и инновационной экономики знаний, компетенций, навыков и моделей поведения;

– подготовка учителей нового поколения, готовых к работе в новой российской школе, ориентированной на формирование инновационного сектора экономики;

– выстраивание системы поиска и продвижения талантливых детей (в первую очередь по естественно-научным и техническим направлениям);

– создание условий для развития научных школ при вузах;

– развитие интеграции инженерного образования с длительной производственной практикой на ведущих промышленных предприятиях;

– развитие целевой подготовки кадров для ведущих предприятий Красноярского края с созданием специальной стипендиальной программы поддержки студентов инженерной специальности;

– поддержка высокого качества и усиление инженерного, управленческого и гуманитарного образования, непосредственно связанного с развитием инновационной системы Красноярского края, подготовка гармонично развитых, социально активных личностей;

– формирование и развитие системы непрерывного образования, создание эффективной системы стимулов и условий (инфраструктуры) для постоянной переподготовки и повышения квалификации для всего экономически активного населения;

– формирование системы стимулирования инновационной активности молодежи, в том числе посредством проведения конкурсов, форумов, слётов, олимпиад, а также очно-заочных школ, проектно-исследовательских практик и курсов при ведущих вузах с применением современных сетевых и дистанционных форм обучения;

– ориентация программ повышения квалификации персонала на освоение гражданами инструментов инновационной деятельности, в том числе навыков коммерциализации научных разработок, ведение предпринимательской деятельности, пользование современными финансовыми инструментами;

– формирование культуры инноваций и повышение престижа инновационной деятельности с учётом традиций отечественных и мировых научных школ;

– создание эффективных материальных и моральных стимулов для притока наиболее квали-

фицированных специалистов, активных предпринимателей, творческой молодежи, научных кадров в инновационные секторы экономики.

б) в области формирования спроса на инновации:

- формирование спроса на инновации в составе корпоративных программ развития, в том числе инновационных предприятий Красноярского края, включая государственные компании, монопольные компании;

- формирование спроса, в том числе перспективного, на заказные инновации;

- формирование спроса на инновации в рамках крупных инвестиционных проектов, в том числе через развитие частно-государственного партнерства;

- формирование спроса на инновации в рамках федеральных программ;

- формирование спроса на инновации в рамках долгосрочных целевых и муниципальных программ;

- формирование спроса на инновации в рамках размещения государственного заказа;

- вывод региональной инновационной продукции на общероссийские и международные рынки;

- формирование исчерпывающего информационного ресурса о научно-технической и инновационной продукции, производимой в Красноярском крае;

- обеспечение федеральных и региональных технологических платформ производственными задачами и заказами.

в) в области повышения технологической конкурентоспособности существующего бизнеса, кратного повышения инновационной активности и появления новых высокотехнологичных и инновационных компаний:

- привлечение на территорию края в качестве резидентов технопарков и промышленных парков национальных и международных компаний и транснациональных корпораций, способных ускорить технологическое перевооружение предприятий Красноярского края;

- стимулирование технологической модернизации, инвестиционной и инновационной деятельности предприятий с использованием инвестиционных налоговых кредитов, гарантий Красноярского края, других налоговых и неналоговых механизмов, включая мотивации, способствующие созданию малого и среднего инновационного бизнеса;

- формирование условий для привлечения предприятиями, реализующими программы технического перевооружения, долгосрочных заемных средств;

- создание на территории Красноярского края не менее трех производств высокотехнологичной инновационной продукции для ведущих мировых

производителей высокотехнологичной продукции;

- привлечение для осуществления технико-внедренческой деятельности в рамках создаваемой инновационной инфраструктуры в Красноярском крае инновационных предприятий из других регионов СФО и Российской Федерации;

- содействие предприятиям Красноярского края в организации производства и продвижения на внутренние и внешние рынки наукоемкой продукции с помощью региональных и межрегиональных программ;

- упрощение доступа предприятий к объектам земельной и промышленной собственности, энергетической инфраструктуре и другим ресурсам, находящимся в ведении муниципалитетов;

- сертификация инновационной продукции, производимой на территории Красноярского края, с целью включения её в технологические регламенты ряда отраслей, например, в строительство;

- формирование высокотехнологичных кластеров организаций, а также сетевых и кластерных образований в традиционных производственных отраслях и сфере услуг;

- создание в Красноярском крае условий для организации технологического аудита и международной сертификации качества на предприятиях;

- страхование рисков внедрения инноваций в отдельных отраслях;

- формирование реестра проблем хозяйствующих субъектов, требующих технологических решений.

г) в области формирования благоприятного инновационного климата с целью коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов:

- формирование и развитие с использованием программного подхода инновационной экономической среды, призванной массово вовлечь в инновационную деятельность средний и малый бизнес, молодых ученых и специалистов;

- регулярный мониторинг и устранение существующих административных, институциональных и нормативных барьеров для инновационной деятельности и распространения инновационных технологий;

- формулирование четких критериев инновационности программ, проектов компаний, претендующих на государственную поддержку;

- формирование специального благоприятного режима для российских и иностранных инвестиций при создании высокотехнологичных компаний в Красноярском крае;

- существенное упрощение процедур предоставления земельных участков для создания новых высокотехнологичных предприятий и их подключения к производственной инфраструктуре,

сокращение нормативных сроков необходимых согласований;

- стимулирование инноваций в социальной сфере, в государственном и муниципальном управлении;

- повышение «инновационности» края путем максимально широкого внедрения в деятельность органов государственного управления современных инновационных технологий.

д) в области развития и повышения эффективности инновационной инфраструктуры на территории края:

- выявление отсутствующих или слабых элементов региональной инновационной системы;

- формирование общего перечня объектов региональной инновационной инфраструктуры, разработка регламентов взаимодействия ее элементов, четкое разделение сфер деятельности, формирование общего центра координации деятельности элементов региональной инновационной инфраструктуры;

- содействие инновационным компаниям в привлечении финансовых ресурсов институтов развития РВК, РОСНАНО и др. Консалтинговая поддержка в подготовке конкурсной документации и сопровождении проектов.

е) в области повышения степени интеграции края в национальные и мировые процессы создания и использования инноваций:

Создание узнаваемого бренда Красноярского края и широкое представление его на международном уровне, в том числе по вопросам инновационного развития;

установление взаимодействия различных элементов инновационной инфраструктуры Российской Федерации и СФО через участие Красноярского края в работе межрегиональных и федеральных консультативно-совещательных органов по вопросам развития инновационной деятельности в Российской Федерации и СФО;

расширение поддержки стажировок красноярских исследователей за рубежом и зарубежных исследователей в Красноярском крае, проведение в Красноярском крае международных научных конференций;

привлечение прямых иностранных инвесторов через проведение адресной работы с крупнейшими потенциальными инвесторами, координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти Красноярского края, институтов развития и объединений предпринимателей.

Формирование физической региональной инновационной инфраструктуры осуществляется за счет развития краевого государственного автономного учреждения «Красноярский региональный инновационно-технологический бизнес-инкубатор», создание в его структуре современного Центра прототипирования, оснащенного инновационными технологиями прототипирования (FabLab);

Также продолжается создание и развитие технопарков на территории Красноярского края, в том числе в Красноярске, Норильске; создание и развитие на территории Красноярского края доступных для инноваторов промышленных зон и площадок, промышленных парков, в том числе с участием зарубежных компаний;

Осуществляется развитие региональных инновационных инжиниринговых центров; создаются особые экономические зоны на территории Красноярского края; свою деятельность осуществляет Центр кластерного развития (ЦКР).

Стратегия инновационного развития Красноярского края реализуется в два этапа до 2020 г. Основные усилия по реализации стратегии направлены на наращивание человеческого потенциала, формирование спроса на инновационную продукцию, повышение технологической конкурентоспособности бизнеса, формирование благоприятного инвестиционного климата края.

Библиографическая ссылка

1. Стратегия инновационного развития Красноярского края на период до 2020 года «Инновационный край – 2020» [Электронный ресурс]. URL: www.admkrsk.ru (дата обращения: 25.05.2013).

© Кожемякин Н. А., 2013

УДК 336.132.11

Р. О. Никаноров

Научный руководитель – *Н. И. Смородинова*
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

УВЕЛИЧЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Рассматриваются основные налоговые доходы бюджета муниципального образования. Рассматриваются возможные меры, направленные на увеличение налоговых доходов муниципального образования в целях повышения его бюджетной обеспеченности.

Каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет. Местный бюджет – это централизованный фонд финансовых ресурсов отдельного муниципального образования, органом местного самоуправления самостоятельно.

Проводимая в соответствии с федеральным законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» от 06.10.2003 г. реформа местного самоуправления (МСУ) с 01.01.2006 г. вступила в новую фазу реализации. За прошедший период можно отметить, что одним из самых сложных вопросов реформы МСУ является финансовая обеспеченность муниципальных образований.

Федеральный закон № 131-ФЗ и последующие изменения в законодательстве закрепили новые принципы организации местного самоуправления в РФ, в том числе и касающиеся экономической основы местного самоуправления. Однако этих принципов недостаточно для того, чтобы обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие муниципальных образований. поскольку экономическую основу местного самоуправления составляют бюджеты муниципальных образований, дефицитность которых порождает большие проблемы и затрудняет решение вопросов местного значения. Анализ финансового положения муниципальных образований свидетельствует о том, что практически во всех субъектах РФ доходы местных бюджетов не соответствуют потребностям органов МСУ. Без финансовой помощи субъекта РФ бюджеты муниципальных образований не являются достаточными для решения вопросов местного значения.

Положения ФЗ-199 от 31.12.2005 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием разграничения полномочий», расширили полномочия органов МСУ по решению вопросов местного значения. При этом решение указанных вопросов не обеспечено соответствующими источниками финансирования.

Проблема повышения уровня финансовой обеспеченности муниципальных бюджетов требует незамедлительного решения. Одним из источников этой проблемы является слабость налоговой базы МСУ и невозможность самостоятельного налогового администрирования собственных доходов.

На сегодняшний день налоговыми доходами МО являются земельный налог, по нормативу 100 %; налог на имущество физических лиц – 100 %; налог на доходы физических лиц – 10 %; налог на доходы физических лиц, – 20 %; единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности – 100 %; единый сельскохозяйственный налог – 35 %; единый сельскохозяйственный налог, – 70 %; государственной пошлины (подлежащей зачислению по месту государственной регистрации, совершения юридически значи-

мых действий или выдачи документов) – 100 %, за выдачу разрешения на установку рекламной конструкции, за выдачу органом местного самоуправления муниципального района специального разрешения на движение по автомобильной дороге транспортного средства, осуществляющего перевозки опасных, тяжеловесных и (или) крупногабаритных грузов; государственной пошлины за совершение нотариальных действий должностными лицами органов местного самоуправления муниципального района.

Также за местными налогами закреплены региональные налоги, так в МО отчисляются налог на имущество предприятий – 50 %; налог с продаж – 60 %. Председатель комитета по бюджету, налогам и предпринимательству в Ульяновской области высказывается следующим образом о механизме наполняемости местных бюджетов. Она говорит, что наполняемость местного бюджета, несомненно, является важной проблемой, отметила, что действие федерального закона № 131 об основных принципах организации местного самоуправления не столь эффективно именно потому, что в муниципальных образованиях недостаточно получаемых налоговых средств для осуществления своих полномочий. Очевидным является тот факт, что сегодня недостаточно справедливо определяется уровень бюджетной обеспеченности муниципальных образований. Поэтому сельские территории развиваются с большим трудом.

Она приводит пример из своей практики: зачастую у местных властей отсутствуют средства на изготовление проектно-сметной документации. К сожалению, согласно ФЗ-131, изготовление ПСД – полномочие местного самоуправления. На ее взгляд, необходимо либо внести поправки в федеральное законодательство, либо на региональном уровне предусматривать на эти цели определенные средства. Считает, что вопросы развития сельских территорий сегодня являются наиболее важными и злободневными, а препятствий для этого развития предостаточно. Главным образом, они заключаются в дефиците финансов в местных бюджетах.

Решение проблемы нехватки средств местного бюджета предложил В. В. Путин в статье «Демократия и качество государства», где высказался о развитии демократических институтов в России и акцентирует внимание на важности развития местного самоуправления. Владимир Владимирович считает, что «муниципалитеты должны стать в полной мере финансово самостоятельными и автономными. Иметь достаточные источники для исполнения своих полномочий. Надо преодолеть зависимость от «подачек сверху», которые подавляют самостоятельность и ответственность, порождают иждивенчество. А по сути – лишают смысла само существование муниципального уровня власти».

В статье предложен важный шаг: направлять налоги от малого бизнеса взимаемым по специальным налоговым режимам в бюджеты муниципальных образований. Так, например, на территории муниципального образования регистрируются предприниматели, получают из специализированного фонда на развитие своего бизнеса определенную денежную помощь, а все налоговые «сливки» опять забирает региональный бюджет. Тем не менее, контроль за деятельностью предпринимателей осуществляют главы районов. Это не совсем справедливо, необходимо скорректиро-

вать налоговое законодательство, и об этом говорится в статье.

Исследование основных источников формирования бюджета МО выявило, что основным направлением по улучшению наполняемости бюджета МО и повышения уровня его бюджетной обеспеченности, может изменение государственной политики по поводу формирования бюджета, а также внесение соответствующих изменений в законодательство.

© Никаноров Р. О., 2013

УДК 332.1

О. Ю. Окладникова

Научный руководитель – *Т. В. Лемескина*
Сибирский федеральный университет, Красноярск

ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Рассмотрены показатели состояния здоровья населения Красноярского края в динамике за период 2008–2012 годов.

Одним из путей обеспечения социальной стабильности в обществе и повышения благосостояния является укрепление здоровья населения, формирование приверженности к здоровому образу жизни. Состояние здоровья населения – это важнейший фактор личного и общественного благосостояния. Ухудшение здоровья населения препятствует развитию экономики, так как является основной причиной низкой производительности труда, высоких расходов на поддержание жизни.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю в 2012 году в регионе зарегистрировано 2347,4 тыс. заболеваний у больных с диагнозом, установленным впервые в жизни, или 825,8 заболеваний в расчете на 1 000 человек населения. По сравнению с 2008 годом число зарегистрированных заболеваний увеличилось на 1,3 % (на 1,1 % в расчете на 1000 человек населения), в том числе у детей до 14 лет увеличилось на 9,9 %, у подростков 15-17 лет уменьшилось на 15,4 %.

По данным за 2011 г. уровень заболеваемости населения в Красноярском крае (831,3 заболевания на 1 000 человек населения) был выше среднероссийского показателя (779,6), но ниже, чем в среднем по Сибирскому федеральному округу (845,3). Среди субъектов РФ Сибирского федерального округа заболеваемость выше, чем в Красноярском крае, была зарегистрирована в Алтайском крае (1 052,4 заболевания на 1 000 человек населения), Иркутской области (920,5), Рес-

публике Алтай (919,2) и Омской области (849,2 заболевания).

В таблице 1 представлена статистическая информация о заболеваемости населения по основным классам болезней.

Как следует из официальной статистической информации структуре заболеваемости населения Красноярского края значительную долю занимают болезни органов дыхания (в 2012 г. 35,7 % от общего числа заболеваний), травмы и отравления (13,7), болезни мочеполовой системы (6,9 %). В 2012 г. по сравнению с 2008 г. существенных изменений в структуре заболеваемости не произошло. Несколько увеличилась доля болезней органов дыхания (с 33,7 до 35,7 %), удельный вес болезней органов пищеварения уменьшился на 0,5 процентного пункта. Болезни эндокринной системы, расстройства питания, нарушения обмена веществ составляли 1,5 % от общего числа зарегистрированных заболеваний, однако их доля по сравнению с 2008 г. увеличилась на 0,1 процентного пункта. Из числа болезней эндокринной системы, расстройств питания, нарушения обмена веществ число больных ожирением составило 514 человек и уменьшилось по сравнению с 2008 г. на 17,0 %.

Рост заболеваемости в расчете на 1 000 человек населения по сравнению с 2008 годом отмечен по таким классам, как болезни органов дыхания (106,9 %), новообразования (106,5 %), болезни мочеполовой системы (104,4 %), болезни глаза и его придаточного аппарата (101,6 %), болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани (101,2 %).

Заболеваемость населения по основным классам болезней

Виды болезней	Всего, тысяч человек					На 1 000 человек населения				
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Все болезни	2 316,7	2 414,8	2 302,5	2 355,6	2 347,4	817,2	852,5	813,3	831,3	825,8
некоторые инфекционные и паразитарные болезни	109,2	103,2	88,3	86,9	102,6	38,5	36,4	31,2	30,7	36,1
новообразования	39,4	37,4	36,4	39,8	42,0	13,9	13,2	12,9	14,0	14,8
болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм	13,5	12,6	13,5	12,0	11,6	4,8	4,4	4,8	4,2	4,1
болезни эндокринной системы, расстройства питания, нарушения обмена веществ	32,6	26,3	31,3	34,6	34,8	11,5	9,3	11,0	12,2	12,1
болезни нервной системы	52,6	54,3	57,2	56,6	51,6	18,5	19,2	20,2	20,0	18,1

Как положительный факт, наблюдается некоторое снижение заболеваемости в расчете на 1000 человек населения по следующим классам: болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм – снижение составило 14,6 %, болезни системы кровообращения – 11,2 % и др. Показатели заболеваемости населения в крае свидетельствуют о необходимости усиления работы по воспитанию потребности в здоровом образе жизни и занятиях физической культурой как у взрослых, так и в первую очередь у детей.

Огромное внимание уделяется органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, организациями вопросам охраны здоровья граждан. Основная цель осуществляемых ими мер – это профилактика заболеваний, сохранение и укрепление физического и психического здоровья каждого человека, поддержание его долголетней активной жизни, предоставление ему медицинской помощи. В целях обеспечения конституционных прав граждан Российской Федерации на

бесплатное оказание медицинской помощи в октябре 2012 года Правительством Российской Федерации утверждена Программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов (постановление Правительства Российской Федерации от 22.10.2012 № 1074).

Во исполнение постановления Правительства РФ № 1074 в Красноярском крае была разработана и принята Территориальная программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам Российской Федерации медицинской помощи в Красноярском крае на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов», главной целью которой является улучшение состояния здоровья населения на территории края путем повышения качества и доступности медицинской помощи населению. На реализацию Территориальной программы в 2013 году предусмотрено 37 602,7 млн рублей (или 13 175,7 рублей из расчета на одного жителя края).

© Окладникова О. Ю., 2013

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРЕВОДА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ
В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ В ЭЛЕКТРОННУЮ ФОРМУ**

Исследуется эффективность перевода государственных и муниципальных услуг в Красноярском крае в электронную форму. Рассмотрены вопросы формирования базы пользователей региональной системы «Енисей-ГУ» и перевода услуг в электронную форму на примере портала государственных услуг. Сделан вывод о необходимости ориентации на реальные интересы граждан при переводе услуг в электронную форму.

В Российской Федерации с 2002 г. внедряется федеральная целевая программы «Электронная Россия». В соответствии с ней все государственные услуги в России должны быть переведены в электронный вид. Для достижения этой цели предусматриваются меры, ориентированные на четкое формулирование процесса предоставления государственных и муниципальных услуг, проведение мероприятий, направленных на упрощение процедур, экономию времени потребителя услуг, а также создание сети многофункциональных центров обслуживания населения (МФЦ) [1]. Федеральный закон № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» тесно связан с реализацией федеральной целевой программы «Электронная Россия» и направлен на реализацию системного подхода к предоставлению государственных и муниципальных услуг в электронной форме с использованием единого портала государственных и муниципальных услуг, МФЦ, универсальной электронной карты и других средств [2]. Однако, на практике перевод государственных и муниципальных услуг в электронную форму как правило проходит беспорядочно. Так, утвержденные планы созданы без учета их соответствия ожиданиям потребителей.

Например, при формировании базы пользователей региональной системы межведомственного электронного взаимодействия – государственной информационной системы «Енисей-ГУ» (государственные услуги) план по муниципальным образованиям края в 2012 г. выполнен на 56,2 %. При этом в 7 муниципальных образованиях этот показатель меньше или равен 10 процентам (рис. 1) [3]. Очевидно, одной из причин невыполнения планов в этих муниципальных районах является нереалистичность поставленных целей.

С другой стороны, важным фактором внедрения электронных услуг является наличие инфраструктуры, позволяющей гражданам получить доступ к электронным государственным и муниципальным услугам. Поэтому неудивительно, что в городах, где по понятным причинам она более развита, практически везде план по формирова-

нию базы пользователей на 2012 г. выполнен. Причем в городах Сосновоборске, Ачинске, Бородине, Дивногорске, Канске, Лесосибирске, Назарово и Норильске плановое значение достигнуто уже в ноябре 2012 г.

Прослеживается различие между заданными приоритетными направлениями электронных услуг, соответствующими 14-ти приоритетным социально-значимым услугам [4] и наиболее популярными услугами у населения, такими как:

- проверка наличия выписанных штрафов на автомобиль;
- предоставление информации о налоговой задолженности физического лица;
- извещение о состоянии индивидуального лицевого счета;
- расширенное извещение о состоянии индивидуального лицевого счета;
- получение загранпаспорта гражданином РФ, достигшим возраста 18 лет (нового поколения);
- получение загранпаспорта гражданином РФ, достигшим возраста 18 лет (старого образца);
- предоставление информации по находящимся на исполнении исполнительным производствам в отношении физического и юридического лица;
- заявление о постановке на регистрационный учет транспортного средства;
- замена водительского удостоверения;

1. Получение загранпаспорта гражданином РФ, не достигшим возраста 18 лет (нового поколения) [5].

Очевидно, что органы власти справедливо стремятся использовать электронные услуги как инструмент решения социальных проблем. В тоже время для популяризации электронных услуг у населения на начальном этапе их ввода необходимо ориентироваться на те из них, которые гражданам чаще всего используют в повседневной жизни, при этом электронный вариант услуги должен быть реализован максимально просто для пользователя. Это позволит максимально продемонстрировать преимущества оказания электронных услуг.

В целом, на портале государственных услуг Красноярского края представлено электронных услуг – 1 036, из них: региональных – 33; муниципальных – 1 003, при этом подано заявлений – 4 127, из них: на оказание региональных услуг – 2 463; на оказание муниципальных услуг – 1 664 [5]. Однако региональные услуги значительно более востребованы у пользователей – в среднем, 74,6 заявлений на 1 региональную услугу против 1,7 заявлений – на муниципальные.

В среднем же в электронную форму переведе-

но 21 % всех региональных и муниципальных услуг края и преимущество, как абсолютное, так и относительное отдано муниципальным услугам (рис. 2).

Таким образом, не смотря на то, что Красноярский край вышел на второе место в Сибирском федеральном округе по уровню внедрения электронного правительства [6] на необходимо максимальное внимание уделить удовлетворению реальных нужд населения и увеличить количество услуг, предоставляемых в электронной форме.

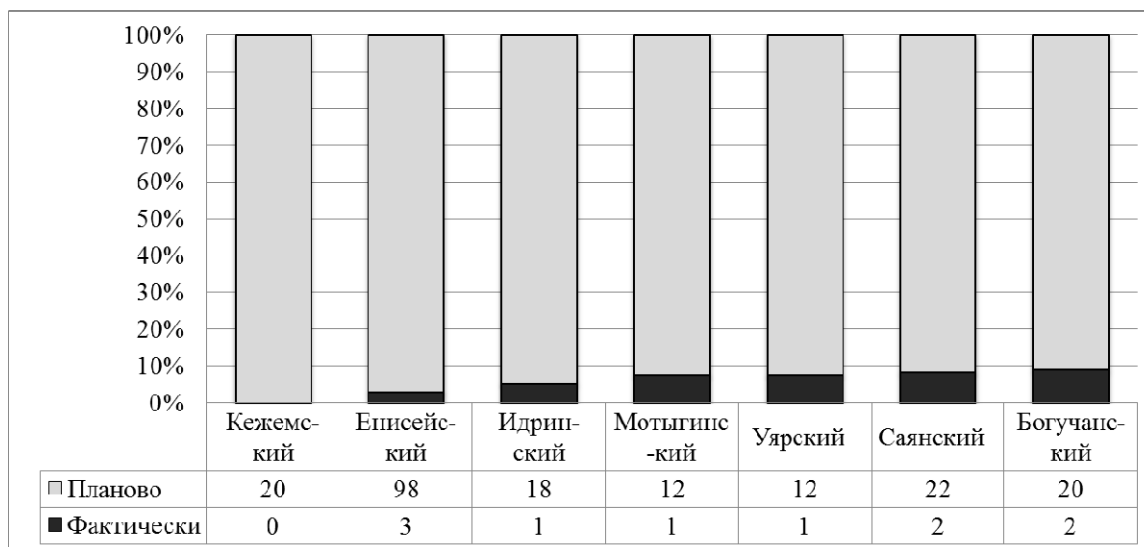


Рис. 1. Муниципальные районы с наименьшим процентом выполнения плана по формированию базы пользователей «Енисей-ГУ»

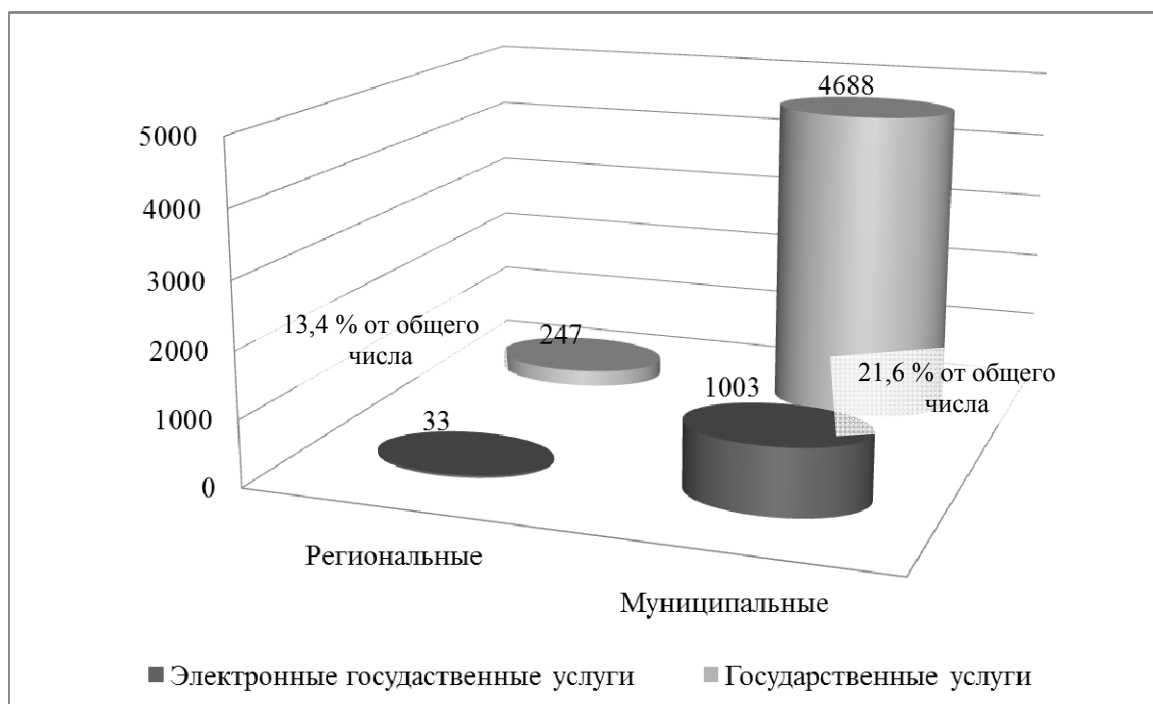


Рис. 2. Перевод услуг в электронную форму в Красноярском крае

Библиографические ссылки

1. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р // Собрание законодательства РФ. 2008. №. 47.

2. Семилетов С. И., Соловьев В. Ю. Законодательная база электронного документооборота в Российской Федерации // Информационное право. 2011. №. 3. С. 7–13.

3. Сведения о формировании пользователей «Енисей-ГУ» в муниципальных образованиях Красноярского края // Министерство информатизации и связи Красноярского края, 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.it.krskstate.ru/gmu/smev> (дата обращения: 14.05.2013).

4. Протокол заседания Подкомиссии по использованию информационных технологий при предоставлении государственных и муниципальных услуг Правительственной комиссии по вне-

дрению информационных технологий в деятельность государственных органов и органов местного самоуправления от 6 февраля 2012 г. № 3 / Правительство РФ, 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://it.krskstate.ru/letters/protokol/0/print/yes> (дата обращения: 14.05.2013).

5. Портал государственных услуг Красноярского края // Министерство информатизации и связи Красноярского края, 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gosuslugi.krskstate.ru/> (дата обращения: 14.05.2013).

6. Красноярский край вышел на второе место в Сибирском федеральном округе по уровню внедрения электронного правительства // Министерство информатизации и связи Красноярского края, 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.it.krskstate.ru/press/news/elpravnews/0/news/69227> (дата обращения: 14.05.2013).

© Округина О. Н., 2013

УДК 334.021.1

Я. И. Плешкова

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Рассматриваются процесс прогнозирования, его задачи и сложности, а также методы, модели и приемы самого прогнозирования. Концепции и теории планирования.

Практическое формирование прогноза состоит в том, чтобы на основе определенной методологии и с помощью определенного аппарата обработать имеющуюся на данный момент информацию о состоянии изучаемого объекта и о наблюдавшихся ранее закономерностях его изменения и превратить ее в информацию о будущем состоянии или поведении объекта.

Основное направление прогнозов при разработке плана – это информационное обеспечение планирования. От полноты этого обеспечения зависит эффективность планов и их обоснованность. Прогнозы помогают определить, какие процессы целесообразно развивать опережающими темпами, позволяют подготовить альтернативы их развития и более или менее объективно сравнить их.

Процесс прогнозирования состоит из определенной последовательности ряда операций. Поэтому его можно представить в виде типовой технологической схемы, состоящей из нескольких этапов. Основные из них следующие:

– постановка задачи – описывают объект прогнозирования; выделяют подлежащие прогнозированию показатели и сопутствующие факторы;

формируют окончательную цель и задачу прогнозирования;

– разработка математической модели прогнозирования – модель может быть выбрана из числа известных и апробированных к настоящему времени при решении аналогичных задач или же может быть разработана специально для поставленной задачи;

– обсуждение разработанной математической модели с представителями органов управления хозяйствующего субъекта для доведения до их сведения дополнительных ограничений, вытекающих из предполагаемой математической модели;

– разработка математического метода решения и соответствующего вычислительного алгоритма;

– разработка задания на программирование и согласование его с органами управления хозяйствующего субъекта, включающая описание формы представления результатов, способы внесения корректив и другие элементы задания;

– составление программы для электронно-вычислительной машины и ее описание;

– сбор необходимой информации, статистическое оценивание неизвестных параметров математической модели;

– проверка работоспособности модели, метода и программы, внесение необходимых корректив, иногда пересмотр всей схемы прогнозирования; при оценке качества прогнозирования могут быть использованы как экспертные, так и математико-статистические методы;

– составление, анализ и использование результатов прогнозирования.

Прогноз объемов хозяйственной деятельности в регионе является исходной информацией для составления всех остальных прогнозов и планов. В частности, для транспорта объем перевозок используется при формировании парка технических средств на перспективу, транспортной сети и восстановке технических средств на сети, определении тенденции потребности в мощностях и капитальных вложениях в развитие транспортной системы региона и ее составных частей, распределении грузо- и пассажиропотоков между видами транспорта региона, планировании развития сети транспортных объектов, размещении мест базирования парка технических средств и развития сети технических баз и т. п.

Сложность задач прогнозирования объемов хозяйственной деятельности объясняется следующими причинами: большим количеством прогнозируемых показателей; случайным характером спроса на продукцию того или иного хозяйствующего субъекта; влиянием постоянно меняющихся условий жизни и производства; взаимным влиянием спроса и предложений; взаимодействием хозяйствующих субъектов, огромными масштабами задач прогнозирования объемов хозяйственной деятельности.

Сложность задач прогнозирования приводит к необходимости широкого применения современных математических методов и ЭВМ. Использование ЭВМ в рамках автоматизированной системы позволяет своевременно и качественно обрабатывать большой объем информации, охватывающий данные по всем хозяйствующим субъектам, проводить многовариантные расчеты, реализовать сложные математические модели, находить оптимальные и наиболее достоверные прогнозы. Большим преимуществом составления прогнозов объемов хозяйственной деятельности на ЭВМ в рамках автоматизированной системы является также то, что они могут далее непосредственно использоваться для решения других задач планирования.

В настоящее время существует более 150 различных по уровню научной обоснованности методов, моделей и приемов прогнозирования. Одни и те же методы и модели могут использоваться для прогнозирования различных показателей. Так, модель авторегрессии применима как для краткосрочного прогнозирования перевозок пассажиров и грузов, так и для краткосрочного прогнозирования роста численности жителей населенных пунктов региона.

Предложено немало схем классификации методов прогнозирования, в основу которых положены различные признаки, такие как сферы приложения, сроки прогнозирования и пр. В основу классификации методов прогнозирования должна быть взята общность основных предпосылок. Поэтому при постановке конкретных задач прогнозирования и выборе соответствующих методов их решения следует, прежде всего, четко и полно сформулировать и описать те допущения, ограничения и условия, при которых предполагается прогнозирование.

При автоматизированном прогнозировании развития региона предлагается следующая классификация методов прогнозирования экспертные и формальные методы, методы «снизу-вверх» и «сверху-вниз», индивидуальные и групповые модели.

Планирование. Планирование рассматривается в терминах общеполитической, социальной, экономической и культурной среды. Определения планирования представляются как ориентированную на будущее деятельность по принятию решения, включающую назначение и выбор. Для одних планировщиков планирование – процесс определения соответствующего будущего действия через последовательность выборов, для других планирование – предвидение при одновременной формулировке и осуществлении программ и политик, для третьих планирование – процесс подготовки ряда решений для осуществления последующих действий, направленных на достижение целей предпочитаемыми средствами. Прежде чем дать определение планирования, рассмотрим основные концепции и теории планирования.

Концепции и теории планирования. На сегодняшний день концепции и теории планирования можно разбить на формальное, инкрементальное и системное планирование. Рассмотрим кратко их.

Формальное планирование. При формальном планировании проблема сужается до области, позволяющей использовать количественные модели и технику оптимизации.

При инкрементальном планировании используют «здравый смысл» и качественные рассуждения, незначительно модифицирующие существующие политики, полагаясь на политические торги и компромиссы для достижения консенсуса.

Системное планирование. Это более широкий подход, при котором пытаются формулировать проблемы планирования на языке множества участвующих сил и отношений между ними. Поиск сходимости между идеализированными, оптимальными, возможными и инкрементальными откликами здесь базируется на совокупности качественных и количественных методов.

Планирование является системой, имеющей назначение, функции, потоки и структуру. Планирование можно вообразить как непрерывный и иногда нерегулярный цикл мышления и действия,

который помогает построить более надежные и эффективные системы.

Планирование независимо от ее концепции и теории состоит из определенных этапов. Основные приведены ниже.

Структурирование проблемы. Сначала нужно определить одну или несколько целей и ограничения, налагаемые на достижение этих целей. Проблемы должны быть сформулированы таким образом, чтобы была возможность для вмешательства и управления.

Идентификация и оценка альтернативных решений. На этом этапе перечисляют возможные решения и оценивают возможные решения и оценивают расходы и доходы, связанные с альтернативными средствами достижения желаемой цели. Выбор делается из перечня, который составляют, пользуясь заранее определенными критериями.

Осуществление. Определяется последовательность действий для осуществления плана.

Проверка и оценка плана. На этом этапе определяется точность осуществления планов и оценивается эффект или исход, к которому приводит осуществление плана.

Стратегическое планирование – процесс обучения и эволюции. И представляет собой набор процедур и решений, с помощью которых разрабатывается стратегия хозяйствующего субъекта, обеспечивающая достижение целей его функционирования. Главным образом, это явление, которое держат на авансцене для того, чтобы его видели, изучали, использовали как гида и корректировали по мере того, как в окружающей среде происходят изменения. Стратегическое планирование – процесс проецирования вероятного или логического будущего – обобщенного сценария – и идеализированных желаемых будущих состояний.

Все планы имеют три общих составляющих: начальное состояние, цели средства, связывающие эти два состояния. Цель процесса планирования – создание составляющих плана за наименьшую цену с наибольшим эффектом на выходе.

Первая составляющая любого плана – начальное состояние. Необходимо провести точный подсчет всех ресурсов и ограничений для обеспечения максимизации эффективности планирования. Также необходимо тщательно выбрать момент времени, с которого начинается воплощение пла-

на. Для большого эффекта оценки начального состояния объекта необходимо точно описать все имеющиеся ресурсы и все критические ограничения.

Второй составляющей является цель. Цели могут быть неясно определены или установлены для недостижимого состояния. Без точных знаний о силах и влияниях, которые действуют и формируют цель, ставить её не следует, цель должна быть хорошо сформулирована и достижима, а также пересмотрена и изменена в соответствии с изменившимися условиями.

Третьей составляющей плана является средства. Эта составляющая – сам план, так как в ней содержится описание метода, с помощью которого происходит переход от начального состояния к цели. Первые две составляющие процесса планирования можно рассматривать теоретически, напротив третья составляющая плана является более конкретной. Эта составляющая должна содержать: факторы, воздействующие на цель; внутренние и внешние силы, действующие на эти факторы; цели операции; сознательную последовательность шагов и вероятные состояния, пригодные для принятия решений, которые нужны для управления процессом. Факторы могут быть техническими, экологическими, экономическими, культурными, политическими, социальными.

Библиографические ссылки

1. Егоров В. В., Парсаданов Г. А. Прогнозирование национальной экономики : учеб. пособие. М. : Инфра-М, 2001.
2. Зонова А. В., Кислицина В. В. Методика проведения SWOT-анализа в процессе стратегического планирования развития субъекта Федерации // Региональная экономика: Теория и практика. 2005.
3. Петров А. Н. Индикативное планирование: теория и пути совершенствования [б. м.] // Знание, 2000.
4. Система муниципального управления : учебник для вузов / Р. В. Бабун, В. Б. Зотов, А. Н. Кириллова и др. ; под ред. В. Б. Зотова. 3-е изд., перераб. и доп. СПб. : Питер Пресс, 2007.

© Плешкова Я. И., 2013

МЕРОПРИЯТИЯ ПО РАЗВИТИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ АВИАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА

Приводится комплекс мероприятий по развитию производственной составляющей инновационной деятельности в Республике Бурятия и ожидаемые результаты после реализации.

Важнейшим направлением экономического развития Республики Бурятия является развитие приоритетного в национальном масштабе промышленного комплекса – авиастроения.

Улан-Удэнский авиационный производственный кластер (далее – Кластер) – представляет собой высокотехнологичный сектор экономики Республики Бурятия, это система, в которую входят научно-исследовательские, образовательные учреждения, аккумулирующие передовые технологии и разработки, являющиеся источником высококвалифицированных кадров, и промышленные предприятия, специализирующиеся производстве, модернизации, испытаниях летательных аппаратов, комплектующих изделий, их ремонту и сервисному обслуживанию.

Развитие Кластера в первую очередь, определяется потребностями государства в продукции по государственному оборонному заказу (ГОЗу), спросом внутреннего и внешнего рынков со стороны российских и зарубежных эксплуатантов, а также развитием производств гражданской продукции других секторов экономики.

Авиастроение на протяжении многих десятилетий является ведущей сферой экономики Республики Бурятия, на организации Кластера приходится порядка 25 % валового регионального продукта и поступление более 35 % налогов и сборов в бюджетную систему Российской Федерации, в том числе в консолидированный бюджет Республики Бурятия порядка 40 %.

Всего в авиастроении насчитывается 6 предприятий и организаций (участников кластера), обеспечивающих рабочими местами до порядка 16 % от суммарной среднесписочной численности работников промышленных предприятий и организаций республики, на которых сосредоточен основной производственный потенциал:

- ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод» (якорное предприятие);
- ОАО «Вертолетная инновационно-промышленная компания»;
- ЗАО «Улан-Удэнский лопастной завод»;
- ОАО «Улан-Удэнский авиаремонтный завод»;
- ОАО «Улан-Удэнское приборостроительное производственное объединение»;

- ООО «Предприятие «Аэротех»;
- ФГБОУ ВПО «ВСГУТУ», ФГБОУ ВПО «БГУ», ФГБУН «ИФМ СО РАН» ГБОУ СПО «У-У ИПК».

1. Предлагаемые мероприятия по развитию производственного потенциала и производственной кооперации.

1.1. Описание основных мер по развитию производства и производственной инфраструктуры. Основой качества производственного потенциала авиационного кластера является его научно-инновационная составляющая: вузовская, академическая наука, а также конструкторско-технологические подразделения промышленных предприятий, организации инновационной инфраструктуры Республики Бурятия. Широкая кооперация в рамках кластера науки, инноваций, системы подготовки кадров, организаций рыночной инфраструктуры при поддержке федеральных и региональных институтов развития создаст питательную среду для повышений научного, инновационного и технологического уровня производства авиационной техники.

Основными направлениями и мерами по развитию производства и производственной инфраструктуры предприятий кластера являются:

- Модернизация основных фондов предприятий, включая их реконструкцию и техническое перевооружение;
- Замена устаревшей производственно-технологической базы, не соответствующей современным требованиям по производительности, надежности, способности функционировать в информационной среде на отраслевом уровне и не обеспечивающей эффективный контроль качества производимой продукции;
- Создание на заводах центров компетенции по отдельным технологическим направлениям, работающим в кооперации с отечественными и зарубежными предприятиями;
- Формирование базы данных перспективных отечественных и зарубежных технологий, станков и оборудования и на этой основе на предприятиях повсеместное внедрение новых производственных технологий и специализированного технологического оборудования для производства необходимых изделий, маркировки, учета и независи-

мой технической приемки материалов и комплектующих;

- Развитие в кластере системы менеджмента качества, обеспечивающей ведение электронных каталогов на продукты кластера, а также электронной технологической документации на всех этапах жизненного цикла продукта – от разработки до ввода в эксплуатацию;

- Развитие сети бизнес-инкубаторов, ориентированных на поддержку субъектов малого предпринимательства, вновь создаваемых для содействия производству и реализации новых видов продукции и услуг крупных предприятий;

- Развитие транспортно-логистической инфраструктуры кластера: создание оптимальной транспортной сети – автомобильных дорог различного назначения, железных дорог.

1.2. Описание основных мер по привлечению российских и иностранных инвестиций, улучшению инвестиционного климата, содействию реализации крупных инвестиционных

1.3. проектов. Привлечению российских и иностранных инвестиций, улучшению инвестиционного климата, содействию реализации крупных инвестиционных проектов в рамках кластера способствуют следующие меры:

- Разработка пакета технико-экономических обоснований инновационных и инвестиционных проектов развития производственной базы кластера для привлечения внебюджетных инвестиций;

- Формирование специальной структуры по экспертной поддержке инвестиционных проектов предприятий кластера, которая определяет крупные межотраслевые и межтерриториальные проекты в округе, проводит их оценку, отбор, обеспечение финансирования и контролирует ход реализации;

- Повышение эффективности средств федерального бюджета и использование бюджетных средств как финансового рычага для привлечения частных инвестиций;

Социально-экономические показатели деятельности предприятий – участников кластера за 2009–2011 гг.

	Ед. изм.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Объем производства продукции	млн руб.	13558,0	20775,8	25558,2
ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод»	млн руб.	12 086,1	18 717,4	23167,0
ОАО «Вертолетная инновационно-промышленная компания»	млн руб.	512,2	570,4	640,1
ОАО «Улан-Удэнский авиаремонтный завод»	млн руб.	79,7	334,0	190,1
ОАО «Улан-Удэнское приборостроительное производственное объединение»	млн руб.	470,0	675,0	854,0
ООО «Предприятие «Аэротех»	млн руб.	410,0	479,0	707,0
В том числе:				
Объем инновационной продукции	млн руб.	507,5	2,6	3700,0
ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод»	млн. руб.	507,5	2,6	3700,0
Объем экспорта продукции	млн руб.	7191,8	8419,2	17808,1
ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод»	млн руб.	7079,3	7944,8	17122,7
ОАО «Вертолетная инновационно-промышленная компания»	млн руб.	16,5	189,4	345,4
ОАО «Улан-Удэнский авиаремонтный завод»	млн руб.	96,0	165,0	180,0
ООО «Предприятие «Аэротех»	млн руб.	-	120,0	160,0
Численность занятых на предприятиях	чел.	7947	8535	8573
ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод»	чел.	6 219	6 525	6 539
ОАО «Вертолетная инновационно-промышленная компания»	чел.	25	32	34
ЗАО «Улан-Удэнский лопастной завод»	чел.	340	345	345
ОАО «Улан-Удэнский авиаремонтный завод»	чел.	125	129	131
ОАО «Улан-Удэнское приборостроительное производственное объединение»	чел.	1140	1402	1421
ООО «Предприятие «Аэротех»	чел.	98	102	103
Объем затрат на исследования и разработки, развитие инновационной инфраструктуры предприятий	млн руб.	–	701,6	741,3
ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод»	млн руб.	–	700,0	736,8
ОАО «Улан-Удэнский авиаремонтный завод»	млн руб.	–	0,05	0,06
ООО «Предприятие «Аэротех»	млн руб.	–	1,5	4,4

- Оптимизация участия предприятий кластера в различных федеральных целевых программах;

- Подготовка пакета организационных, финансовых, нормативно-правовых мер, направленных на стимулирование диверсификации производства кластера;

- Осуществление прямых инвестиций и кооперативный мост к другим отраслям и компетенциям;

- Использование налоговых стимулов в инновационной инфраструктуре;

- Привлечение частных инвесторов в целях создания инновационных источников экономического роста в других секторах экономики;

- Использование инвестиционных проектов предприятий кластера, включение которых в федеральные целевые программы по ряду причин является маловероятным, в качестве инфраструктурных;

- В настоящее время предприятия кластера в интересах развития производственного потенциала кластера в целом и отдельных его участников уже начато осуществление ряда инвестиционных проектов.

1.3. Описание основных мер по развитию малого и среднего предпринимательства, в том числе мероприятия по развитию в рамках производства продукции крупными компаниями-участниками кластера практики выполнения отдельных работ силами малого и среднего бизнеса. Крупные предприятия, как правило, располагают полным циклом производства. Это обеспечивает высокий уровень надежности работы предприятия, но не подходит для работы на открытом рынке, не позволяет сконцентрировать усилия на решении важнейших задач: технологическом перевооружении, обновлении модельного ряда выпускаемой продукции и внедрении современных систем управления. Этому во многом могут способствовать специализированные малые предприятия, рыночная активность и эффективность которых по отдельным видам и направлениям деятельности значительно выше, чем у аналогичных подразделений крупных предприятий. Основными мерами по развитию малого и среднего предпринимательства в рамках кластера, а также мероприятиями по развитию производства продукции силами компаний малого и среднего бизнеса являются:

- Сближение родственных производств по примеру западных машиностроительных гигантов, что способствует ускорению развития малого, и большого бизнеса;

- Развитие производственной кооперации, которая позволяет крупному бизнесу повысить производительность труда и эффективность производства, а малым предприятиям – загрузить имеющееся оборудование производственными

заказами, автоматически решив, при этом, проблему сбыта;

- Применение аутсорсинга, позволяющего предприятию освободиться от непроизводительных издержек и сконцентрировать ресурсы и усилия на участках, определяющих конкурентоспособность продукции и предприятия в целом;

- Оказание малым предприятиям консалтинговых услуги через структурные подразделения ведущих вузов кластера;

- Разработка образовательного практикума, включающего программы прохождения специализированных (по направлениям) учебных практик на базе ведущих вузов кластера;

- Развитие целевых программ государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса кластера;

- Возмещение затрат предпринимателей, связанных с приобретением производственного оборудования для предприятий кластера;

- Развитие лизинга предприятий кластера;

- Поддержка экспортно-ориентированных малых и средних компаний кластера.

- Участие предпринимателей в выставочно-ярмарочных мероприятиях, которое позволяет предприятиям кластера обновлять ассортимент выпускаемой продукции, увеличивать объем продаж, расширять рынок сбыта производимой продукции не только по стране, но и за ее пределами.

1.4. Описание ожидаемых результатов реализации мер и мероприятий, направленных на развитие производственного потенциала и производственной кооперации. Научно-инновационные и производственные технологий кластера не могут развиваться исключительно на основе бюджетного финансирования. Предприятия для обеспечения эффективного функционирования заинтересованы в многоканальности источников инвестиционного обеспечения, которое может осуществляться за счет привлечения как бюджетных, так и внебюджетных средств. Для восстановления определяющей роли высокотехнологичных отраслей как основы технико-экономического развития необходима четкая и последовательная научно-промышленная политика с ясно выраженными целями и задачами, с действенными социально-экономическими механизмами адаптации производств к работе в новых условиях хозяйствования в соответствии с запросами меняющегося рынка. Создание и развитие системы многоканального финансирования, мер поддержки отечественного товаропроизводителя и защиты внутреннего рынка позволит прийти к следующим результатам:

- Созданию в кластере малых инновационных компаний, содействующих продвижению готовой продукции на рынки;

- Значительному увеличению выпуска конечной продукции и ее реализации на внутреннем

и внешнем рынках посредством небольшого увеличения объема взаимных поставок комплекствующих;

- Повышению технического уровня производства благодаря совершенствованию управления производством, внедрению достижений мировой практики менеджмента и маркетинга, повышению эффективности производственных процессов на базе максимального использования передовых мировых достижений;

- Сокращению удельных инвестиционных и научно-технических затрат, а также издержки производства при организации новых и модернизации действующих производств, сократить сроки обновления продукции и технологий предприятий, по сравнению с обособленным производством;

- Позитивной роли в привлечении в страну новой техники и технологии, современных методов международного маркетинга и передового управленческого опыта;

- Повышению конкурентоспособности совместно созданных производственных единиц с передовой технологией и техникой;

- Снижению финансовой нагрузки российского предпринимателя на создание нового или расширения действующего предприятия, уменьшению издержек производства в результате рациональной организации труда и сбыта, применения передовой технологии и сокращения транспортных расходов. Реализация мер и мероприятий по развитию производственного потенциала и производственной кооперации приведут к следующим результатам:

- Совершенствованию инновационной инфраструктуры кластера;

- Модернизации оборудования, технологических процессов и производств;

- Развитию транспортно-логистической инфраструктуры;

В результате будет достигнута положительная динамика развития инновационного территориального кластера.

© Плешкова Я. И., 2013

УДК 330.101.542(075.8)

Т. С. Трубинова

Научный руководитель – Л. А. Иванченко

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

ПРИЧИНЫ ЭМИГРАЦИИ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рассматривается проблема эмиграции население России: текущее состояние, причины. Исследуются условия жизни в Российской Федерации и странах-реципиентах.

Россия испытывает проблемы, связанные с эмиграцией населения – ежегодно страну покидает большое количество людей. Так, в 1997 г. эта цифра составила 232 987 человек. К началу 2000 г. эта цифра сократилась почти в два раза и с каждым годом становится все меньше, но данные цифры заставляют задуматься над ситуацией в стране в социальных, политических и экономических сферах. Как показали результаты опроса, за семь лет увеличилась доля активных горожан, которые допускают мысль об эмиграции из России – с 19 до 31 %. При этом число тех, кто не хочет менять страну, соответственно, сократилось – с 63 до 55 % [3].

По данным Росстата за 2011 г. из России эмигрировало более 36 тыс. человек [1]. Существуют множества различных причин, которые побуждают человека покинуть свою родину и определяют они как экономическими, так и неэкономическими факторами.

Для исследования были выбраны шесть стран, в которые уезжают более 4 % эмигрантов: Канада, Австралия, США, Германия, Чехия, Новая

Зеландия. Рейтинги этих стран сопоставили с Россией. Для объективного сравнения использовались данные исследования международного журнала International Living, который составил рейтинг стран по качеству жизни, выбраны девять основополагающих параметров: стоимость проживания, культура и развлечения, экономика, окружающая среда, свобода, здравоохранение, инфраструктура, личная безопасность, климат [2]. По каждому из этих параметров странам была выставлена оценка от 0 до 100, где ноль обозначает худшее положение, и эти данные представлены в таблице.

Каждый параметр имеет свой вес в итоговой оценке: стоимость – 20 %, экономика – 15 %, культура и развлечения, свобода, здравоохранение, инфраструктура, личная безопасность и климат по 10 %, окружающая среда – 5 %.

Параметр стоимость проживания учитывает минимальный уровень дохода для обеспечения определенного уровня жизни. Также этот параметр учитывает государственный долг каждой страны.

Рейтинг стран по качеству жизни

Страна	Стоимость проживания	Культура и развлечения	Экономика	Окружающая среда	Свобода	Здравоохранение	Инфраструктура	Личная безопасность	Климат	Итоговая оценка
Канада	61	84	62	56	100	84	53	98	68	70
Австралия	55	83	66	55	100	82	61	100	94	73
США	76	87	100	51	100	90	100	100	85	86
Германия	50	97	65	67	100	93	70	100	80	74
Чехия	64	84	51	64	100	81	65	100	69	70
Новая Зеландия	69	92	59	67	100	91	65	100	84	76
Россия	55	80	45	47	25	68	53	67	72	54

Для выставления баллов по параметру культура и развлечения были приняты во внимание такие показатели, как уровень грамотности, число памятников ЮНЕСКО на квадратный километр и рейтинг разнообразия культурных и развлекательных предложений.

Чтобы оценить экономический уровень каждой из стран, рассматривались такие показатели, как ВВП, темп роста ВВП, ВВП на душу населения и темп инфляции.

Для оценки окружающей среды используется Environmental Performance Index от Йельского университета, который оценивает страны по 25 показателям эффективности, прослеженных через десять стратегических категорий, покрывающих и экологическое здравоохранение и живучесть экосистемы.

Рейтинг стран по параметру свободы выставился в соответствие с исследованиями неправительственной организации Freedom House, с акцентом на политические права граждан и гражданские свободы.

Подсчет рейтинга в категории здравоохранение ведется по таким параметрам как, число людей на доктора, число больничных коек на 1000 человек, процент населения с доступом к безопасной воде, уровень детской смертности, продолжительности жизни и отношение расходов на здравоохранения к ВВП страны.

Чтобы рассчитать рейтинг в категории инфраструктуры, были рассмотрены длина железных дорог, шоссе и судоходных водных путей в каждой стране, в отношении к населению и размеру каждой страны. Также было рассмотрено число аэропортов, автомашин, телефонов, интернет-провайдеров и сотовых телефонов на душу населения.

Для выставления оценок в категории личной безопасности использовались данные исследования госдепартамента США о чрезвычайно сложных, вредных или опасных условиях жизни.

Для определения рейтинга в категории климат были рассмотрены следующие показатели: средний уровень осадков, средняя температура и риск стихийных бедствий.

По 7 из 9 параметров Россия находится на последних местах соответственно условия жизни в России хуже, чем в ряде стран. В общей таблице из 192 стран Россия занимает 118 место. Полученные результаты достаточно тревожны. Особенно если учесть, что из России хотел бы уехать каждый второй представитель молодого поколения [3]. Что бы этого не допустить, стране необходимо улучшать факторы, по которым она проигрывает другим странам. Конечно, климатические факторы изменить России не удастся, но на остальные факторы государство может, и должно, влиять с целью улучшения и развития тех или иных сфер общественной жизни.

Библиографические ссылки

1. Демография [Электронный ресурс]: // Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 25.05.2013).
2. 2011 Quality of Life Index [Электронный ресурс] // International Living. URL: <http://internationalliving.com> (дата обращения: 25.05.2013).
3. Все больше россиян задумываются об эмиграции [Электронный ресурс] // Бельгийская Федерация Русскоязычных Организаций. URL: <http://www.bfro.be/ru/glavnaya.html> (дата обращения: 25.05.2013).

© Трубинова Т. С., 2013

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РОССИИ

Рассматриваются вопросы регулирования государственных закупок в России, даются рекомендации по совершенствованию системы регулирования государственных закупок.

Государственные закупки являются непременно важным инструментом государственного регулирования экономики страны. Вопросы регулирования государственных закупок во всем мире находятся под пристальным вниманием законодательства страны, так как государство заинтересовано в эффективной системе государственных закупок.

Государственные закупки являются одним из ключевых процессов, который отражает и обеспечивает качество отношений государства, общества и бизнеса.

В процессе закупок государственные органы представляют интересы общества и нацелены на максимально эффективное расходование бюджетных средств для создания высокого уровня качества жизни населения. В свою очередь общество нуждается в получении качественных продуктов, высоком уровне обслуживания и комфортных условиях жизни.

Бизнес, производя товары и услуги, нацелен продавать их государству и обществу как конечному потребителю. Такой ситуация должна быть в идеальном случае. Но в России система отношений в процессе государственных закупок не является таковой.

Проблема неэффективного проведения государственных закупок относится не только к России, но и ко многим другим странам. Коррупция в данной проблеме является не единственной причиной не достаточно эффективной системы государственных закупок. Проблема также возникает в связи с недоработкой процедур проведения государственных закупок, и из-за недостатков законодательной базы, регулирующей данный процесс.

Проблема возникает и при взаимодействии государственных органов и контрагентов, так как в области размещения государственного заказа имеются предприятия, целью которых является именно заключение контракта, а не добросовестное выполнение этого контракта.

Актуальность статьи имеет особую практическую значимость, которая связана с тем, что в отечественной практике не решен целый ряд проблем организационного и законодательного обеспечения закупок для государственных нужд. В настоящее время, реализуемая реформа системы государственных закупок носит процедурный и

фрагментарный характер. Процесс, организованный подобным образом препятствует эффективному использованию государственных закупок в рамках принятой Правительством РФ Программы регулирования экономики.

В современной российской экономической науке различные аспекты проблемы обеспечения общественных потребностей, теории управления государственными ресурсами, системного подхода к трансформации роли и экономической деятельности государства рассматриваются в работах Л. И. Абалкина, А. И. Архипова, В. Г. Варнавского, А. Е. Городецкого, Л. И. Якобсона, Е. Г. Ясина и др.

Общие и частные вопросы методологии развития институтов и механизмов государственных закупок, повышения эффективности организации и управления государственными закупками нашли отражение в работах таких авторов как М. В. Афанасьев, Н. В. Афанасьева, В. В. Бланк, В. П. Заварухин, Г. Гредин, Н. В. Нестерович, М. Н. Козин, В. А. Кныш, Ю. П. Панибратов и др.

Тем не менее, как в методологическом, так и в практическом отношении недостаточно исследованы многие вопросы, связанные с пониманием сущностных изменений экономических отношений, происходящих вследствие развития рынка государственных закупок, а также выработкой и реализацией новых подходов, которые бы обеспечили эффективное функционирование системы государственных закупок именно для российских условий [2].

Такие авторы, как В. П. Ворошилов, А. В. Малков, Г. И. Орлов рассматривают, прежде всего, основы комплексного развития системы государственных закупок на территории стран бывшего социалистического лагеря. В современных условиях трансформационной экономики стран СНГ, ее дальнейшего формирования с учетом обобщения современных тенденций института государственных закупок за рубежом, для создания институциональной новой базы и механизмов регулирования, адекватных задаче модернизации экономики современной России [2].

Тема государственных закупок рассмотрена в действующих законодательных актах. Так, например, необходимо отметить особую практическую значимость темы государственных закупок. Федеральный закон Российской Федерации от

5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления закупок.

В настоящее время контрактная система в сфере закупок основывается на принципах открытости, прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, единства контрактной системы в сфере закупок, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок [1].

Законом определено, что при осуществлении государственных закупок, Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ будет регулировать отношения по осуществлению закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и заменит Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [3].

Законом предусмотрены существенные изменения правил осуществления государственных закупок. Изменения затронут как деятельность государственных и муниципальных заказчиков по организации и проведению закупок, так и деятельность участников государственных закупок.

В современных условиях в Российской Федерации уже создается контрактная система в сфере закупок. Эти процедуры направлены на обеспечение государственных и муниципальных нужд.

В целом закон «О Федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг» вводит правильную и необходимую структуру осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд (планирование закупок, размещение заказа, исполнение контракта, контроль над всеми стадиями закупок). К безусловным достоинствам закона можно отнести комплексный подход всех этапов осуществления закупок, введение планирования осуществления закупок, контроля за исполнением размещенных заказов, а также общественного контроля за функционированием всей системы федеральной контрактной системы.

В то же время, законопроект имеет целый ряд значимых недостатков, которые требуют его существенной доработки. Такие как наличие значительного числа отсылок к подзаконным актам, отсутствие комплексного правового обеспечения всех элементов контрактной системы, отсутствие действенного механизма контроля за действиями

заказчиков, контрактной службы (контрактного управляющего), оснований и процедур привлечения к ответственности, а также отсутствие реального механизма восстановления нарушенных прав участников закупки.

В настоящее время в системе государственных, муниципальных закупок серьезной проблемой является невозможность восстановления нарушенных прав участников размещения заказа. Положение закона есть, но оно не работает.

Отсутствует регламентированная законом дифференциация последствий рассмотрения жалобы и признания ее обоснованной. Необходимо ввести условие, согласно которому при признании жалобы обоснованной, в случае, если устранение допущенных нарушений возможно при рассмотрении жалобы, результаты закупки подлежат изменению, и процедура не отменяется. В таком случае – в зависимости от характера допущенных заказчиком нарушений – процедура закупок возвращается на стадию оценок и сопоставления, и контракт подлежит заключению с лицом, заявке которого присвоен второй номер (при проведении конкурсных процедур), или с лицом, сделавшим предпоследнее предложение по цене (при проведении аукциона).

Такая мера делает эффективной и результативной процедуру обжалования, поскольку в настоящее время, даже при наличии серьезных нарушений, ни «второй номер», ни иные участники размещения заказа не подают в суд, поскольку сроки судебных процедур не позволяют восстановить нарушенные права даже при наличии правомерных оснований для отмены результатов закупки. В целях защиты интересов сторон контракта при неисполнении условий контракта другой стороной целесообразно предусмотреть как для заказчиков, так и для поставщиков возможность быстрого расторжения контрактов через контролирующий орган.

Значительная часть положений Закона о государственных закупках сохранится в новой системе в той или иной форме. При этом особую значимость приобретает четкое исполнение закона, проведение прозрачных и справедливых мероприятий по государственным закупкам. В новом законе в дополнение к старым способам определения поставщиков Законом вводятся новые. К нововведениям относятся:

- конкурс с ограниченным участием,
- двухэтапный конкурс,
- запрос предложений.

По закону, открытый аукцион будет проводиться только в форме электронного аукциона. Это законодательное нововведение определяет современные тенденции информатизации общества. Для практики осуществления государственных закупок представляется важной проблема создания института государственных закупок на территории стран СНГ. Взаимосвязи стран нового

содружества могли бы стать основой для внедрения новых законодательных инициатив. Закон может быть опробован на практике с участием государств содружества.

Страны сконцентрировали своё внимание, прежде всего, на развитии торговых и производственных связей. По сути, речь идёт о превращении интеграции в понятный, привлекательный для граждан и бизнеса, устойчивый и долгосрочный проект, не зависящий от перепадов текущей политической и любой иной конъюнктуры» [4].

Проблемы взаимодействия актуальны для либерализации рынка государственных закупок из стран СНГ. В настоящее время в рамках подобного взаимодействия наблюдается улучшение ситуации на потребительском рынке. В рамках данной статьи рассмотрены законодательные инициативы по проблеме исследования. Законодательных мер явно не достаточно. Необходимо рассмотреть институциональное взаимодействие стран СНГ в сфере инноваций, снижение энерго- и материалоемкости национальной экономики и повышение ее конкурентоспособности.

В качестве вывода можно говорить о том, что при этом, проблема, требующая решения это то, что качество институциональной среды остается достаточно низким. По мере возрастания степени сложности и эффективности интеграционных формирований институциональные формы могут быть представлены в форматах:

- зон свободной торговли;
- таможенных союзов;
- соглашений о едином экономическом пространстве;
- валютных и политических союзов (подобный союз организован Союзное государство Россия – Беларусь).

Как показывает мировой опыт, при всем многообразии форм экономической интеграции, ее развитие, в основном, проходит через одни и те же этапы – от создания зоны свободной торговли (ЗСТ) через таможенный союз (ТС) к экономическому, валютному и политическому союзу.

Система государственных закупок в России уникальна. Множество негативных практик законодательно корректировалось в течение 7 лет, предоставляя предпринимателям все более легкие, но обременительные ответственностью способы участия в государственных закупках. Тем не менее, одними законами всех проблем организации закупок не решить. Очевидно, что чем выше конкуренция, тем качественнее и экономнее результат государственных закупок.

Цель работы службы закупок – обеспечить оптимальную цену, качество и оперативность доставки, чтобы создать условия для эффективности бизнеса компании. Поэтому служба закупок должна иметь конкурентную базу поставщиков, соответствующих требованиям компании, прозрачный процесс закупок, лучшее ценовое предложение на рынке.

Стоит отметить, что эффективно выстроенная система государственных закупок – это важнейший фактор устойчивого экономического роста в стране.

Библиографические ссылки

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : федер. закон Российской Федерации от 5 апр. 2013 г. № 44-ФЗ.
2. Ворошилов В. П., Малков А. В., Орлов Г. И. Проблемы действующего законодательства о госзакупках // Российское предпринимательство. 2012. № 21. С. 24–30
3. Яковлев А. Б., Демидова О. А., Балаева О. И. Причины снижения цен на торгах и проблемы исполнения госконтрактов // Вопросы экономики. 2012. № 1. С. 65–83.
4. Путин В. В. Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня // Известия. 2011. 4 окт..

© Уварова А. А., 2013

УДК 332.14 (470.12)

И. В. Филько, С. В. Филько

Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск

АЛГОРИТМ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Рассмотрены особенности формирования и развития инновационных территорий в современных условиях хозяйствования. На основе изучения отечественного и зарубежного опыта авторами предлагается алгоритм формирования и развития инновационной территории.

В целях обеспечения повышения конкурентоспособности в условиях глобализации, регионы РФ должны переориентироваться на инновационный путь развития, поскольку инновации являют-

ся важными элементами рыночной экономики. При этом специфические особенности формирования и развития территорий с различным уровнем инновационного потенциала требуют разра-

ботки новых подходов, механизмов, моделей с учетом российских условий развития на базе зарубежного опыта.

Инновационные территории представляют собой локальные социально-экономические системы, основу которых составляют научно-технический комплекс, образовательный, образовательный и промышленный комплексы, деятельность которых направлена на создание знаний, разработку современных технологий и формирование соответствующих условиям новых ценностей, определяющих характер и направления инновационного развития территорий.

В современных экономических условиях развитие инновационных территорий характеризуется следующими основными чертами.

Негативное влияние на развитие инноваций оказывает недостаточное развитие нормативной правовой базы. По сути, правовое обеспечение в этой сфере находится в стадии становления. На сегодняшний момент правовая база в части развития инновационных территорий представлена главным образом Федеральным законом «О статусе наукограда Российской Федерации». Следует отметить, что этим законодательным актом существенно ограничены права субъектов Федерации в части поддержки инновационных муниципальных образований, не установлен срок, на который муниципальному образованию может быть предоставлен статус наукограда, исключены положения о федеральных целевых программах как механизмах государственной поддержки наукоградов и т. п. [3].

В российских условиях получила распространение такая форма инновационных территорий, как научно-технические парки (технопарки). Руководители некоторых регионов пытаются, не дожидаясь решений центра, самостоятельно определить правовой статус технопарков. Проблема заключается в том, что подобная тактика «опережения» субфедерального законодательства в правовой сфере чревата противоречиями с «запаздывающим» федеральным законодательством. Эти противоречия в будущем подлежат устранению.

В России немало территорий (отдельные промышленные районы крупных и средних городов, города-заводы и т. п.), гипотетически имеющих потенциал инновационного развития, поскольку обладают людскими и материальными ресурсами, производственными мощностями и связанной с производством прикладной наукой. В мировой практике подобные территории принято относить к территориям, на которых возможно инновационное развитие в хозяйственной сфере при условии решения инвестиционной проблемы. Поэтому актуальной является задача разработки инструментов правового регулирования инновационного развития территорий данного типа в целях обеспечения государственной поддержки экономически обособленного инновационного предпринимательства.

Одной из задач, связанных с правовым обеспечением инновационных территорий, является их классификация по признакам, характеризующим квалификационный уровень кадров, состояние производственных мощностей и их соответствие намечаемым инновационным мероприятиям, возможности научной базы и т. д. В зависимости от конкретной ситуации на территории в связи с указанными признаками могут быть законодательно ограничены масштабы и формы непосредственного государственного участия в инновационной деятельности. При решении этой задачи следует ориентироваться в первую очередь на критерий самоокупаемости инновационной деятельности, т. е. из рационального сочетания мер государственного регулирования и действия рыночных механизмов [2].

Практика целенаправленного формирования инновационных территорий не является для СССР и в дальнейшем и России чем-то новым, ряд отраслей располагали и располагают не только мощной производственной, но и соответствующей научной базой. При этом отечественный опыт формирования и развития инновационных территорий, по сути, базируется и продолжает развиваться на основе программно-целевого подхода в целях восстановления и приумножения инновационного потенциала. В дальнейшем для решения этой задачи необходимо, во-первых, уделить особое внимание кадровому обеспечению инновационной деятельности, во-вторых, грамотно использовать во всех сферах жизнедеятельности территорий новейшие технологии мирового уровня, в-третьих, формировать инновационные территории на основе многоканального финансирования как за счет частного отечественного и зарубежного капитала, так и государственных капиталовложений.

Можно констатировать, что в России отсутствует системная государственная политика формирования и развития инновационных территорий.

Во-первых, когда речь идет об инновационной деятельности, внимание органов государственной власти концентрируется, как правило, на производственной сфере. Между тем, согласно международным стандартам по науке и инновациям – Руководство Фраскатти – инновация определяется как «...конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам». При этом следует отметить, что «социальные» услуги следует трактовать в широком аспекте, включая и экологическую составляющую.

Во-вторых, при формировании системы территорий инновационного развития государство должно особое внимание уделить депрессивным

территориям и территориям, экономика которых в ходе реформ оказалась в состоянии крупномасштабной реструктуризации. Прежде всего, речь идет об отраслях военно-промышленного комплекса и угольной промышленности. На очереди реструктуризация энергетики, железнодорожного транспорта, металлургии и других базовых отраслей народного хозяйства. Пока возможностям развития инновационного предпринимательства на территориях размещения предприятий указанных отраслей органами государственной власти как федерального, так и субфедерального уровня не уделяется должного внимания. На оборонных предприятиях крайне медленно внедряются двойные технологии. Анализ более чем десятилетнего опыта реструктуризации угольной промышленности показывает, что если в промышленной сфере наблюдаются отдельные элементы инновационной деятельности, то в других сферах – нет.

В-третьих, формирование инновационных территорий возможно при условии государственной поддержки, заключающейся не только в налоговых, финансово-кредитных и других льготах, но и в прямом финансировании как стартовых мероприятий собственно инновационной деятельности, так и затрат на создание производственной и деловой инфраструктуры. В этой связи уместно привести следующие сравнительные данные: в России средства государственного бюджета, выделяемые на развитие наукоградов, измеряются долями процента. Между тем в Великобритании научные парки и иные инновационные центры получают 62 % средств, необходимых на их содержание, во Франции – 74 %, в Германии – около 80 %. [1]

В-четвертых, при выработке государственной политики формирования и развития инновационных территорий, с одной стороны, на федеральном уровне определяются общие «рамочные» условия, включая законодательство, бюджетное финансирование, институциональную среду и т. п., с другой – на региональном уровне подлежит детальному исследованию эндогенный потенциал территории. При этом особое внимание уделяется экономико-географическому положению территории, близости транспортных путей, состоянию освоенности района. Эндогенный потенциал инновационных территорий определяется: научной обеспеченностью; структурой промышленного производства, удельным весом предприятий с передовой технологией, количеством и качеством природных, прежде всего, минерально-сырьевых, ресурсов; как собственными инвестиционными ресурсами, так и возможностями привлечения «со стороны» частных отечественных и зарубежных инвесторов; социально-демографическими экологическим состоянием территории, этническим составом населения и его национально-культурными традициями.

В современных условиях органами власти всех уровней и большинством исследователей приори-

тетное внимание уделяется производственному, точнее отраслевому, аспекту инновационной деятельности. В то же время ряд авторов считает, что «необходимым условием активизации инновационной деятельности и реализации инновационной политики являются институциональные преобразования, имеющие региональный формат. Поэтому когда речь идет о региональном уровне регулирования инновационной деятельности, то следует иметь в виду не частноправовой, а публично-правовой аспект в виде региональной инновационной политики по поддержке субъектов инновационной деятельности. Она должна быть ориентирована на получение и распространение накопленного и будущего потенциала научно-технических знаний в регионе» [1].

Вместе с тем инновационная деятельность предполагает не только получение и распространение научно-технических знаний, но и их результативное использование во всех сферах жизнедеятельности территории в целях повышения ее привлекательности. В этой связи возрастающее значение приобретает понятие «имидж инновационной территории» и «репутация инновационной территории».

Определенный комплекс социально-экономических отношений, складывающихся между людьми по поводу производства (воспроизводства), распределения и потребления инноваций, формирует репутацию инновационной территории. Репутация инновационной территории выступает основой разрешения противоречия между интересами инновационной деятельности территории и отдельных потребителей инноваций. Репутация инновационной территории выглядит как объективно сложившаяся и подтвержденная практикой совокупность ценностных убеждений и рациональных мнений об инновационной территории, сформировавшихся у людей (человека) на основе полученной достоверной информации об ее инновационном развитии, личного опыта взаимодействия или опосредованных контактов.

Спектр инновационной деятельности территории должен быть максимально широким – от технологических инноваций в производственной сфере до реформирования на принципиально новой технической основе жилищно-коммунального хозяйства [4].

Следует отметить, что статус наукограда присваивается отдельным муниципальным образованиям. Эта норма противоречит территориально-отраслевому подходу по следующей причине. В большинстве случаев отраслевые интересы не могут ограничиваться одним муниципальным образованием, что обуславливает, по меньшей мере, необходимость интеграции смежных муниципальных образований. Дезинтеграция производственно-экономического потенциала локальных индустриальных территорий без учета их отраслевых особенностей явилась одним из нега-

тивных последствий экономических реформ в современной России.

В условиях демонтажа системы централизованного планирования, когда внедрение достижений науки и техники планировалось предприятиям определенной отрасли вне зависимости от административного деления на данной территории, инновационная деятельность в современных условиях, развиваясь в «избранном» муниципальном образовании, искусственно сдерживается в смежных муниципальных образованиях. При этом, имея практически равноценный инновационный потенциал, смежные муниципальные образования с традиционно сложившимися отраслевыми (и межотраслевыми) связями существенно различаются по уровню социально-экономического развития, по доходам и условиям жизни населения, по качеству и доступности социальных услуг (образования, медицина) и т. д.

Таким образом, с точки зрения комплексного территориально-отраслевого подхода предпочтительным типом организации инновационной деятельности в России является формирование на базе ряда смежных муниципальных образований «территорий инновационного развития».

Оценивая специфику адаптации зарубежного опыта к российским условиям, можно отметить, что, отечественная научно-техническая инновационная база существенно (по разным оценкам от 20 до 50 лет) отстает от развитых стран Запада, между тем современный этап научно-технической и информационной революции позволяет невиданными ранее темпами повышать производительность труда, решать проблемы ресурсосбережения, улучшать качество продукции. В Японии, США, Великобритании, Германии сложились весьма продуктивные формы научного обслуживания инновационной деятельности. Создана сеть консалтинговых фирм. «Выращены» кадры специалистов (включая использование «утечки мозгов» из России), научное сообщество настроено на обоснование венчурного финансирования и т. д. У нас в дореформенный период эти задачи решались отраслевыми институтами и заводскими научно-исследовательскими лабораториями. В ходе реформ прикладная отраслевая наука оказалась катастрофически ослабленной, и сейчас необходимо определиться, восстанавливать ли традиционные для нашей страны формы научного обслуживания промышленности, или слепо копировать западную, «привязанную» преимущественно к университетам, систему научного обеспечения инновационного предпринимательства. По нашему мнению, в условиях России более продуктивно первое направление – при безусловном учете передового западного опыта.

Также следует отметить, что инвестиционные возможности нестабильной экономики России и стабильных экономик развитых стран при формировании инновационных территорий абсолютно

несопоставимы: Россия испытывает «инвестиционный голод» (который ряд авторов трактует как инвестиционный кризис), в то время как на Западе имеет место избыток инвестиций в частном секторе экономики. В отличие от развитых западных стран, где свободный переток капиталов вместе с новейшими технологиями является нормой, для России эта форма инновационной деятельности ввиду неблагоприятного инвестиционного климата пока имеет крайне ограниченные пределы. В этих условиях мобилизация внутренних ресурсов (интеллектуальных, технологических, информационных и др.) приобретает первостепенное значение.

Существенное значение имеет также отличия в институциональной среде инноваций. Так, если в развитых странах уже создана институциональная среда, с помощью которой стимулируется и координируется инновационное развитие (причем в каждой стране эта среда имеет свою специфику), то в России формирование институциональной среды находится в самой начальной стадии, причем такие факторы, как экономико-географические особенности локальных территорий, национально-исторические традиции, сложившаяся веками система ценностных установок, реальное состояние правосознания и т. п., учитываются крайне недостаточно.

При адаптации к российским условиям передового зарубежного опыта формирования и функционирования территорий инновационного развития необходимо учитывать определенную диспропорцию, характерную для России, соотношения участия государства в инновационных процессах и использования рыночных механизмов регулирования инновационной деятельности. В странах со стабильной, устойчивой рыночной экономикой преобладают рыночные механизмы. В странах же, находящихся в состоянии трансформации экономических отношений, в так называемом «переходном» периоде, участие государства является определяющим при формировании организационно-экономического механизма функционирования инновационных территорий.

Таким образом, на основе выделенных особенностей, анализа зарубежного и отечественного опыта предлагается алгоритм формирования и развития инновационной территории, включающий следующие основные этапы:

- разработку принципов, целей и задач формирования и развития инновационной территории;
- анализ внутренней и внешней среды инновационной территории;
- анализ ранее реализованных на инновационной территории мероприятий, программ, определение их результатов, «плюсов» и «минусов», степени эффективности;
- оценку инновационного потенциала территории;

- анализ зарубежного опыта, возможности его адаптации к российским условиям в рамках определенной инновационной территории;
- разработку программ и стратегии инновационного развития территории;
- определение приоритетных направлений инновационной деятельности территории;
- реализацию программ и стратегии инновационного развития территории;
- оценка реализации программ и стратегии инновационного развития территории;
- формирование имиджа и репутации инновационной территории.

Основой формирования и развития инновационной территории являются создание благоприятного инновационного климата (нормативно-правовая основа, налоговые стимулы и т. д.), эффективное взаимодействие научно-технического, образовательного и производственного комплексов и активное участие как государства, так и бизнеса.

Разработанный алгоритм формирования и развития инновационной территории отличается от существующих тем, что выделяются отдельно такие этапы как: анализ ранее реализованных на инновационной территории мероприятий, программ, определение их результатов, «плюсов» и «минусов», степени эффективности; анализ зарубежного опыта и возможностей его адаптации к российским условиям в рамках определенной инновационной территории; формирование имиджа и репутации инновационной территории.

При этом особое внимание уделяется оценке инновационного потенциала. Инновационный потенциал включает в себя, прежде всего, технологические ресурсы. В его структуре можно также выделить накопленные научные знания – теоретическую базу для создания нововведений, кадровые, материально-технические, финансовые и иные ресурсы, обеспечивающие осуществление инновационного процесса. Иными словами, инновационный потенциал – это совокупность ресурсов, необходимых для разработки, производства и коммерциализации новой продукции. Инновационный потенциал как основа инновационного процесса имеет сложную, разветвленную структуру.

Инновационный потенциал способен стать не только характеристикой существующих возможностей к инновационному развитию региона, но, кроме того, располагая описанием нормального состояния инновационного потенциала с благоприятной инновационной средой, становится возможным определение механизмов его развития до требуемого уровня.

По мнению авторов, экономическое содержание инновационного потенциала региона характеризуется внутренней способностью институциональных субъектов, осуществляющих инновационную деятельность на соответствующей территории, преобразовывать ресурсы в инновационный продукт.

Таким образом, в экономическом плане инновационная деятельность рассматривается сегодня как одно из основных условий модернизации хозяйства и перехода территорий к новой, постиндустриальной стадии социального прогресса. Учитывая это, выделенные особенности и предложенный алгоритм формирования и развития инновационных территорий позволяют повысить эффективность деятельности социально-экономической системы, а также ускорить переход экономики Российской Федерации на инновационный тип развития.

Библиографические ссылки

1. Грищенко В. А. Понятие и сущность инновационной деятельности // Вопросы экономических наук. 2006. № 5.
2. Ерыгин Ю. В., Ерыгина Л. В., Максимов С. А. Сбалансированная система показателей – инструмент контроллинга инновационного развития предприятий ракетно-космической промышленности // Вестник СибГАУ. 2011. № 1.
3. Ерыгин Ю. В., Цветцов А. В. Инструменты стратегического планирования устойчивого инновационного развития интегрированной структуры оборонно-промышленного комплекса // Проблемы машиностроения и автоматизации. 2006. № 4.
4. Золотарева Г. И., Грязнова О. А., Захарова С. В. Инновационное развитие предприятий ракетно-космической отрасли в условиях рынка // Вестник СибГАУ. 2009. № 2.

© Филько И. В., Филько С. В., 2013

БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР КАК СПЕЦИАЛЬНАЯ ФОРМА ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ

Обосновывается целесообразность появления в Красноярском крае нового элемента инновационной инфраструктуры – бизнес-акселератора, вызванная интенсивным развитием инновационной деятельности в регионе и необходимостью ее эффективной поддержки.

В условиях современной рыночной экономики все больше компаний прибегают к использованию инноваций в своей производственной деятельности, получаемых в ходе осуществления инновационной деятельности (ИД). Такой характер поведения компаний продиктован влиянием ограниченности ресурсов, растущей конкуренцией и сокращением цикла жизни продуктов. Внедрение инноваций в производственный процесс зачастую помогает не только снизить издержки (в долгосрочной перспективе), но и усовершенствовать продукт и тем самым создать конкурентные преимущества. В каждом регионе нашей страны существует множество специальных институтов по поддержке разработки и внедрения инноваций, которые в совокупности образуют инновационную инфраструктуру региона.

Инновационная инфраструктура региона создает необходимые условия для осуществления ИД. Она может включать: университеты и профильные НИИ, технологические инкубаторы, технопарки, информационные системы, экспертные и консультационные бюро, патентные службы, институты финансовой поддержки, систему страхования рисков и другие специализированные организации.

В целом, можно выделить следующие функции инновационной инфраструктуры региона:

- информационная – предоставление актуальной информации участникам инновационной инфраструктуры (доступ к нетворкингу, различные сообщества);
- консалтинговая – обеспечение доступа к профессиональным консультациям (университеты, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, венчурные агентства, региональные центры содействия предпринимательской деятельности);
- производственно-технологическая – создание условий для доступа малых предприятий к производственным ресурсам (технопарки, центры коллективного пользования и ресурсные центры);
- кадровая (образовательные центры, программы обучения и подбора персонала при технопарках, бизнес-инкубаторах и т. п.);
- финансовая – обеспечение доступа инновационным предприятиям к финансовым ресурсам

(финансовые фонды, венчурные агентства, инвестиционные компании);

– сбытовая (выставки, ярмарки, посредники, Интернет).

На сегодняшний день инновационная инфраструктура Красноярского края включает следующие элементы: Министерство инвестиций и инноваций, федеральный и профильные университеты, НИИ, центры коллективного пользования, ресурсные центры и бизнес-инкубаторы вузов, Красноярский фонд поддержки научной и научно-технической деятельности, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, венчурные агентства, бизнес-ангелы, инвестиционные компании. Ведется работа по созданию Красноярского технопарка и двух промышленных парков для локализации производств.

Особенностью инновационной инфраструктуры Красноярского края является то, что все входящие в нее организации поддерживают уже действующие инновационные предприятия на посевной стадии, стадии старта и развития. В настоящий момент в регионе отсутствует элемент инновационной инфраструктуры, который мог бы выявлять научные (проектные) идеи с потенциалом коммерциализации и доводить их до практической реализации. Ни одно из учреждений не предоставляет комплексных услуг на предпосевной стадии. Тем не менее, для протекания эффективного инновационного процесса в регионе такой элемент необходим. Им может стать инновационный бизнес-акселератор.

В представленной ниже таблице на основе исследования существующих определений были выделены наиболее существенные признаки «бизнес-акселераторов».

Рассматривая представленные определения, следует отметить, что большинство из них раскрывает лишь отдельные сущностные свойства бизнес-акселератора. Либо вообще не касаются их [4]. Выполняя синтез наиболее сущностных свойств бизнес-акселератора, выделенных нами можно предложить следующее его определение.

Бизнес-акселератор – это специальная форма комплексной предпринимательской поддержки инновационной деятельности, обеспечивающая интенсификацию разработки и коммерциализации инновационного продукта.

Определения и признаки «бизнес-акселератора»

Источник	Определение	Признаки бизнес-акселератора
[1] http://www.computerra.ru/business/54535/a-potom-on-lopnul-amerikanskiy-venchur-zhdet-chto-puzyir-biznes-akseleratorov-lopnet-v-etom-godu/	... Компания, предлагающая стартапам короткие, рассчитанные на 2–5 месяцев, образовательные программы, профильных менторов и pre-seed инвестиции. Результатом его работы должен стать быстрый разгон проекта – вплоть до налаживания продаж	Предоставление интенсивной образовательной программы; обеспечение быстрого «разгона» проекта и его коммерциализации
[2] http://unova.ru/2012/08/31/23958.html	... Коммерческие структуры с фокусом именно на коммуникационные и интернет технологии и в большей степени имеют отношение к венчурной индустрии. ... предоставляют глубокую технологическую (разработка ИТ-продукта) и бизнес экспертизу, тем самым ускоряя развитие стартапа	Коммерческая структура; глубокая технологическая и бизнес-экспертиза проекта; обеспечение ускорения развития стартапа
[3] http://ru.wikipedia.org	... Модель поддержки бизнесов на ранней стадии, которая предполагает интенсивное развитие проекта в кратчайшие сроки. Для быстрого выхода на рынок проекту обеспечиваются инвестирование, инфраструктура, экспертная и информационная поддержка	Работа с проектами на ранней стадии; модель содействия коммерциализации результата ИД в кратчайшие сроки; инвестиционная, инфраструктурная, экспертная и информационная поддержка
[4] http://saratov.gov.ru/news/events/detail.php?ID=84139	... Особая форма поддержки и развития новых проектов, находящихся в стадии становления или исследования перспективных рынков. Он позволяет форсировано развивать проекты нулевой стадии, когда есть апробированная идея и представление о бизнес-модели, до уровня появления опытного образца и перехода на серийное производство и распространение	форма поддержки разработки проектов на стадии идеи (на нулевой стадии готовности проекта); форма поддержки разработки проекта на стадии создания опытного образца; одновременное инвестирование в мелкие или средние проекты
[5] http://businessuga.ru/organizacia-biznesa/chto-takoe-bisnes-akselerator	... Особая форма предоставления инфраструктурных услуг на венчурном рынке. Главная особенность «этого явления» заключается в том, что оно работает в нише между бизнес-ангелами и крупными венчурными фондами, инвестируя сразу в несколько мелких или средних проектов. Финансовые вливания сопровождаются необходимой консалтинговой поддержкой и образовательными программами	Консалтинговое и образовательное сопровождение проектов

Таким образом, главная особенность бизнес-акселератора – комплексная и интенсивная поддержка разработки и коммерциализации инноваций, специальный способ ускорения инновационной деятельности. Бизнес-акселераторы, в отличие от бизнес-инкубаторов, в основном коммерческие структуры, ориентированные на поддержку it-проектов.

Как следует из представленных определений (см. таблицу) акселератора основная цель любого бизнес-акселератора – ускорить развитие проекта до стадии «продукт-бизнес» за максимально ко-

роткий срок. Поэтому, период работы с одним проектом является довольно коротким – от 2-х до 9-ти месяцев.

Бизнес-акселератор как элемент инновационной инфраструктуры это сравнительно молодая форма содействия инновационной деятельности в регионе. Бизнес-акселераторы появились в США в 2005 г., первым был *Y Combinator*, выпустивший на рынок сервисы *Dropbox* и *Omnisio* – очень успешные стартапы (от англ. start-up – запускать), достаточно быстро вышедшие на мировой рынок.

Бизнес-акселератор занимает особое место в инновационной инфраструктуре региона, содействуя решению нескольких задач (функций), стоящих перед инноваторами. К этим задачам бизнес-акселератора необходимо отнести:

- предоставление актуальной юридической и финансовой информации, консалтинг по разработке бизнес-модели и построении компании;
- обучение команды проекта необходимыми знаниями для эффективного развития бизнеса;
- предоставление стартовых инвестиций;
- отбор наиболее рентабельных проектов, привлечение к их реализации инвестиций;
- предоставление проектам инфраструктуры;
- партнерская поддержка коммерциализации проектов.

Выполняемые задачи, а поэтому – формы и способы функционирования бизнес-акселератора дифференцируются по стадиям инновационной деятельности (инвестиционным фазам):

«идея (*предпосевная стадия*)» → «идея-ОКР-прототип (*посевная стадия*)» → «прототип – инновационный продукт – начало коммерциализации (*стадия start-up или запуска*)» → «инновационный продукт-бизнес (*начало роста*)» → «модификации инновационного продукта» (*расширение*).

В Красноярском крае бизнес-акселераторы могут функционировать по следующим инвестиционно привлекательным направлениям инновационной деятельности [6]:

- информационно-телекоммуникационные технологии;
- медицинские технологии;
- производственные технологии;
- новые материалы и медицинские технологии;
- энергосберегающие технологии.

Для успешного функционирования бизнес-акселератора необходима специальная экосреда, элементами которой являются специалисты соответствующего направления научно-технической деятельности, менторы и коучеры, база инвесторов, сеть партнеров, инфраструктура и др. Акселератор решает задачи финансирования проекта на разных стадиях ИД и развития инновационной компании. Размер инвестирования обеспечивает доли акселератора в компании. Акселератор и сами участники проекта заинтересованы в успешном запуске инновационного бизнеса, при этом

процесс акселерации имеет жесткие временные рамки. Такой подход обеспечивает быстрое развитие инновационных проектов.

Таким образом, создание регионального бизнес-акселератора в Красноярском крае необходимо для совершенствования его инновационной инфраструктуры, повышения эффективности инновационной деятельности. При этом особое внимание при разработке программ его функционирования, необходимо уделить учету практики деятельности бизнес-акселераторов в западных странах, и прежде всего, в США.

Библиографические ссылки

1. Пашова А. Американцы ждут, что пузырь бизнес-акселераторов лопнет в этом году // Бизнес журнал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.computerra.ru/business/54535/a-potom-on-lopnul-amerikanskiy-venchur-zhdet-chto-puzyir-biznes-akseleratorov-lopnet-v-etom-godu/> (дата обращения: 25.05.2013).
2. Баганов А. Правила выбора партнера по акселерации бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <http://unova.ru/2012/08/31/23958.html> (дата обращения: 25.05.2013).
3. Бизнес-акселератор [Электронный ресурс]. Доступ из Википедии – свободной энциклопедии.
4. В области предлагается создать бизнес-акселератор. Министерство экономического развития и торговли Саратовской области [Электронный ресурс]. URL: <http://saratov.gov.ru/news/events/detail.php?ID=84139> (дата обращения: 25.05.2013).
5. Что такое бизнес-акселератор [Электронный ресурс] // Портал развития бизнеса Business Uga. URL: <http://businessuga.ru/organizacia-biznesa/chto-takoe-bisnes-akselerator> (дата обращения: 25.05.2013).
6. Об утверждении приоритетных направлений государственной поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности в Красноярском крае : Постановление от 07.07.2009, № 8-3635П // Законодательное собрание Красноярского края [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sf-kras.ru/text.aspx?id=30> (дата обращения: 25.05.2013).

СОДЕРЖАНИЕ

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Баранова М. В., Башурова Е. С. Особенности использования метода критической цепи в проектном управлении (на примере проекта разработки специального программного обеспечения для видеонаблюдения)	5
Ванникова З. С. Проблемы образования глазами студентов Сибирского государственного аэрокосмического университета	8
Веселков Т. И., Рахимова М. О. Автоматизации документооборота и оптимизация бизнес-процессов на предприятии	9
Герасимова Н. В. Особенности аптечного марчандайзинга	11
Гладкова О. Н. Современные подходы и методы подбора персонала	13
Заведенчикова Т. Н., Пузанов А. А. Государственная поддержка строительной сферы	16
Иванова В. О. Кадровое планирование как элемент подбора персонала высшего звена	18
Кадникова Н. В. Нефтяная промышленность России: трудности развития	20
Кандрушина К. В. Особенности международного маркетинга в сфере культуры	23
Косякова А. А. Разработка трехмерной матрицы оценки стратегического положения малого инновационного предприятия	25
Краковецкая И. В., Телегина И. П., Телегин А. В. Мотивация как элемент системы управления персоналом	29
Кривоносова М. М. Процессный подход в управлении и некоторые его проблемы в российских организациях	31
Кудрева А. К. Анализ современного состояния и тенденций развития интернет-коммерции в России	34
Лячин М. А. Лояльность как фактор повышения качества управления персоналом	37
Мамонова Ю. С. Оценка эффективности стратегий нефтяных компаний	41
Полякова И. С. Проблемы использования бенчмаркинга в современном российском бизнесе	44
Пушнина П. Д. Международная деятельность вуза как инструмент формирования креативной личности выпускника	47
Пьянкова В. В. Российский рынок сантехники: проблемы и перспективы развития	49
Рубан В. Е. Консалтинговая деятельность и развитие рынка консалтинговых услуг	50
Смирных В. В., Савинская К. И. Автоматизированная система управления производством на ОАО «Информационные спутниковые системы» имени академика М. Ф. Решетнева»	53
Смирных В. В. Реорганизация ОАО «Информационные спутниковые системы» имени академика М. Ф. Решетнева»	56
Ткачук А. Р. Сущность внутрифирменного планирования производственных ресурсов	57
Фролова М. А., Бабак К. В. Совершенствование форм переподготовки кадров в условиях инновационного производства	59
Фролова М. А. Инновационно-ресурсный центр – эффективная форма переподготовки кадров	62
Чеснокова А. С. Пути повышения рентабельности хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности	64
Чибисов П. А. Сбалансированная система показателей как один из инструментов стратегического управления бизнес-процессами предприятия ракетно-космической промышленности	66
Эглис А. П. МСФО как инструмент управления рисками при реализации ГЧП-проектов	69
Эглис А. П., Фефелов А. А. Анализ преимуществ использования МСФО стейкхолдерами ГЧП-проектов	72

ЛОГИСТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

Громова Т. А. Принципы логистики в образовательном процессе	74
Грудина О. В. Анализ развития системы таможенно-тарифного регулирования России после вступления в ВТО	77
Комарщук Д. С. Создание информационных логистических потоков онлайн	78
Миронович В. В. Методика управления запасами материально-технических ресурсов НИОКР на аэрокосмическом предприятии	81
Наумцев Н. И. Роль базисных условий поставки при определении величины таможенной стоимости	84
Ронжина Ю. С. Методика логистического управления заказами клиентов на промышленных предприятиях	85
Садовская Н. А. Практика применения логистических стратегий добывающих компаний	88
Самарцева А. В. Логистическая инфраструктура как основа конкурентоспособности экономики региона	91
Филиппова М. С., Якоцук Е. С. Инновационные подходы в логистике	95

ФИНАНСЫ И АУДИТ

Антипенко Н. А. Необходимость управления оборотным капиталом промышленных предприятий	97
Гурин Д. А. Рейтинг как инструмент принятия финансовых решений	98
Казанская Н. Н., Пушина Б. Г. Развитие экологического страхования в России	100
Казанцева А. А., Сидорова Л. Б. Иностранный капитал как движущая сила развития российской экономики	103
Куропаткина Г. С. Проблемы оценки эффективности государственного стимулирования инвестиционной деятельности	106
Нагрузова О. Ю., Казанская Н. Н. Модель формирования стратегии оптимизации структуры капитала предприятий строительной отрасли	109
Никаноров Р. О. Источники финансовых ресурсов региональных субъектов малого и среднего предпринимательства	113
Новикова Э. С. Факторы и прогноз темпов инфляции в России	116
Полежаева Н. А. Управляющие компании и негосударственные пенсионные фонды в экономике России	119
Сергеева О. О. Бегство капитала из России	122
Сызганов В. С. Дистанционное банковское обслуживание: развитие, проблемы и риски для кредитных учреждений	125
Черяпина Л. А. Перспективные направления развития микрофинансовых институтов кредитного рынка Российской Федерации	127
Шарапова А. В. Международный опыт финансирования капитального ремонта жилищного фонда	128

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Аврамчиков В. М., Антамошкин А. Н. Исследование факторов и условий развития социально-экономической системы: инновационный подход	130
Аврамчиков В. М. Структура инновационной среды социально-экономической системы	133
Агуреев Е. И. Инновационный менеджмент и управление инновационными проектами	136

Алатова К. И. Проблема эффективности государственного стимулирования инвестиционной деятельности	137
Бубнова К. А. Управление инновационными процессами на предприятии	139
Горбатова К. Г., Богданова Е. А. Современные биотехнологии и инновационные технологии генной инженерии	140
Каримова А. А. Разработка мероприятий по совершенствованию деятельности КГАУ «КРИТБИ»	144
Кожемякин Н. А. Анализ экономической инновационной системы Красноярского края	147
Кольяк М. В. Особенности космических рисков	151
Константинова А. А. Методика стратегического планирования инновационного развития промышленных предприятий	152
Курына Е. Б. Специфика оценки рисков инвестиционных проектов	156
Левина Е. В. Страхование рисков космических проектов	159
Леонидова К. А. Возможности формирования инновационной структуры экономики в России	162
Прудникова К. И. Проблемы инновационного развития экономики России	165
Сачек А. А. Проблема финансирования инновационной деятельности	166
Тимофеева Т. В., Назаренко Ю. С. Проблемы управления инновациями на российских наукоемких предприятиях	168
Цветных А. В., Федорова Ю. В. Технология функционирования бизнес-акселератора	170
Шарифуллина Я. Ш., Майорова К. А. Развитие кластера инновационных технологий на территории Красноярского края	175

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА, РЕГИОНАЛЬНОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Бабак К. В. Трудовой потенциал региона: сущность и пути совершенствования инструментов формирования	178
Бабина Т. О. Вопросы обеспечения государственного (муниципального) финансового контроля в развитии региональной экономики	181
Белякова А. А., Беляков Р. А. Устойчивое инновационное развитие промышленного комплекса региона	184
Бондарев И. А. Меры по совершенствованию организационно-правового механизма реализации государственной жилищной политики органами местного самоуправления (на примере города Красноярска)	186
Кожемякин Н. А. Основные направления реализации стратегии инновационного развития Красноярского края	189
Никаноров Р. О. Увеличение налоговых доходов как один из способов повышения бюджетной обеспеченности муниципального образования	192
Окладникова О. Ю. Оценка структуры заболеваемости населения Красноярского края	194
Округина О. Н. Эффективность перевода государственных и муниципальных услуг в Красноярском крае в электронную форму	196
Плешкова Я. И. Прогнозирование социально-экономического развития региона	198
Сангадиев Б. З. Мероприятия по развитию производственной составляющей инновационной деятельности в республике Бурятия в условиях формирования авиационно-промышленного кластера	201
Трубинова Т. С. Причины эмиграции в России в современных условиях	204
Уварова А. А. Развитие системы государственных закупок в России	206
Филько И. В., Филько С. В. Алгоритм развития территориальных инновационных систем	208
Цветных А. В., Федорова Ю. В. Бизнес-акселератор как специальная форма поддержки инновационной деятельности в регионе	213