



ISSN 2073-6258

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ  
Российской Академии предпринимательства

# **РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

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

Москва  
2011

ББК 65.9(2Рос)  
УДК 330.35  
УДК 340.1  
У 68

*Рецензент*

доктор экономических наук, профессор,  
Заслуженный экономист Российской Федерации  
**Н. И. Аристер**

**Редакционный совет:**

Балабанов В.С. — д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор  
Аристер Н.И. — д.э.н., профессор, Заслуженный экономист РФ  
Айбазов Р.У. — д.ю.н., профессор, зав. кафедрой «Гражданское право и процесс» РАП  
Ермакова Е.Е. — к.ф.н., профессор  
Лехто Юха — кандидат общественных (политических) наук,  
директор ООО «Transacta Consulting»  
Суйц В.П. — д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров  
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова  
Чупров В.И. — д.с.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ  
Юлдашев Р.Т. — д.э.н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»  
МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска  
Яковлев В.М. — д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ  
Яновский Р.Г. — д.ф.н., профессор, член-корреспондент РАН,  
председатель редакционного совета журнала «Безопасность Евразии»  
Яхьяев М.А. — д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

**Редакционная коллегия:**

Балабанова А.В. — доктор экономических наук, доцент  
Бараненко С.П. — доктор экономических наук  
Гаврилов Р.В. — доктор экономических наук, профессор  
Гусов А.З. — доктор экономических наук, доцент  
Журавлев Г.Т. — доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор  
Киселев В.В. — доктор экономических наук, профессор  
Лезина М.Л. — доктор экономических наук, с.н.с.  
Маршак А.Л. — доктор философских наук, профессор

# Содержание

## Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<b>В. А. Батадеев</b> Экономический рост в условиях факторов риска .....	6
<b>Л. А. Булочникова, Р. В. Ченцов</b> Распределение дохода: неравенство и бедность .....	11
<b>О. В. Зайцева</b> Сущность, принципы и критерии оценки экономической эффективности управления предпринимательскими структурами .....	31
<b>Т. В. Какатунова</b> Подготовка инновационных кадров в регионе на базе виртуального технопарка .....	39
<b>Н. Ю. Кулешов</b> Инвестиционная политика, ее сущность и роль в современных условиях .....	44
<b>А. М. Медведева</b> Подходы к комплексной диагностике внутренних рисков промышленных предприятий .....	59
<b>О. Б. Репкина</b> Роль и место планирования в обеспечении надежности работы предпринимательских организаций .....	67

## Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

<b>М. О. Бакуев</b> Анализ подходов к развитию системы менеджмента качества нефтяных компаний .....	72
<b>В. А. Верников</b> Мошенничество с финансовой отчетностью .....	77
<b>В. Н. Владимиров</b> Влияние кризиса на автобизнес России .....	82
<b>В. В. Гимаров</b> Выбор инвестиционных проектов операторами интернет-услуг .....	87

<b>А. В. Грянова</b> Организация и методика учета и бюджетирования на предприятиях строительной отрасли .....	91
<b>И. С. Иванов</b> Маркетинг как инструмент управления качеством туристского продукта .....	97
<b>А. С. Кузавко</b> Проблематика инновационного проектирования в российском авиастроении .....	104
<b>Т. П. Карпова, А. А. Морозов</b> Повышение эффективности инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий за счет интеграции информационных ресурсов .....	107
<b>А. А. Малова</b> Аренда: опыт политико-экономической трактовки .....	112
<b>Н. И. Овчарова</b> Бухгалтерское информационное обеспечение стратегии управления результатом использования финансовых ресурсов предприятия .....	117
<b>А. М. Пронина, Е. Ю. Федотовская</b> Формирование отчетности группы взаимосвязанных организаций исходя из выбора теории единства или теории интересов .....	121
<b>Ю. Э. Слепухина</b> Реальный опцион как инструмент управления инвестиционными рисками страховщика .....	125
<b>В. Г. Турченко, В. Г. Тишин, Ю. А. Константинов</b> О модели управления инновационным предприятием машиностроительного комплекса в условиях кризиса .....	140
<b>М. Т. Шахбиев</b> Информационное обеспечение в сфере страхования как фактор снижения рисков предпринимательской деятельности .....	148

### **Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

<b>О. В. Бельков</b> Информационный аутсорсинг как форма поддержки малого предпринимательства .....	156
---	-----

**Ю. С. Пиньковецкая**

О возможности и результатах использования  
производственной функции  
для оценки закономерностей развития малых предприятий ..... 163

**Е. В. Селин, А. В. Рубель**

Об использовании конкурентного анализа  
в управлении субъектами малого предпринимательства ..... 173

**А. Ю. Шкарин**

Подход к оценке эффективности мероприятий  
по активизации индивидуального предпринимательства  
в механизме посткризисного развития российской экономики ..... 179

**Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Ю. В. Борисова**

Анализ факторов корпоративной культуры  
и системы управления персоналом,  
влияющих на повышение эффективности труда ..... 185

**С. А. Волков**

Интеллектуальный капитал в эпоху экономики,  
основанной на знаниях ..... 191

**Н. И. Стрих, С. А. Волков**

Взаимосвязь типов управления, стадий развития  
и стратегии управления человеческими ресурсами организации ..... 196

**С. А. Шапиро**

Регулирование социально-трудовых отношений  
на основе передового опыта управления персоналом ..... 201

**К. К. Казахова**

Социальное страхование  
как инструмент социальной защиты населения ..... 213

## Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В. А. Батадеев  
директор Института страхования МАГМУ,  
кандидат экономических наук

### Экономический рост в условиях факторов риска

*Аннотация. В статье рассматриваются вопросы экономического роста и роль страхования в этом процессе. Автор излагает результаты исследования теории страхования в современных условиях. Показывает взаимосвязь экономического роста и страхования, а также эффективность возмещения непредвиденных убытков через механизм страхования по сравнению с их возмещением за счет бюджетов разных уровней. Показано влияние страхования как института устойчивого развития на решение макроэкономических проблем государства.*

*Ключевые слова: экономический рост и страхование; потребление; инвестиции; экспортно-импортные операции; государственные расходы; экономические преимущества страхования; расширенное воспроизводство; страховая защита капитала; устойчивое развитие; социальные гарантии; региональные и муниципальные риски.*

*The summary. In article questions of economic growth and an insurance role in this process are considered. The author states results of research of the theory of insurance in modern conditions. Shows interrelation of economic growth and insurance, and also efficiency of compensation of unforeseen losses through the insurance mechanism in comparison with their compensation at the expense of budgets of different levels. Insurance influence as sustainable development institute on the decision of macroeconomic problems of the state is shown.*

*Keywords: economic growth and insurance; consumption; investments; export-import transactions; the State expenditure; economic advantages of insurance; the expanded reproduction; insurance protection of the capital; a sustainable development; social guarantees; regional and municipal risks.*

В основе решения проблемы обеспечения макроэкономического равновесия в современных условиях лежит экономический рост как предпосылка устойчивого хозяйственного развития. В свою очередь, экономический рост достигается через решение таких взаимосвязанных проблем, как обеспечение роста доходов страны, сохранение конкурентоспособности выпускаемых в стране товаров и обеспечение устойчивого состояния всей хозяйственной структуры общества путем

---

достижения взаимосвязи между сферами и отраслями национального хозяйства.

Сбалансированность и пропорциональность экономических процессов: производства и потребления, предложения и спроса, произведенных затрат и результатов, материально-вещественных и финансовых потоков характеризуют макроэкономическое равновесие, являющееся центральной проблемой общественного воспроизводства. Между тем, по Д. Кейнсу система свободного рынка лишена внутреннего механизма, обеспечивающего макроэкономическое равновесие.

По теории Д. Кейнса очень важно обеспечить баланс между сбережениями и ожидаемыми инвестициями. Неравенство сбережений и инвестиций является причиной подъемов и спадов в экономической системе. Так, если инвестиции превышают сбережения, наступит опасность роста инфляции. Если сбережения превышают инвестиции, то неизбежен спад и депрессия. Согласно этой теории изменение совокупных запасов потребительских и инвестиционных товаров в основном воздействует на уровень производства и занятости. Страхование, являясь единственным экономически выгодным методом возмещения убытков, с одной стороны, защищает сбережения (внутренние резервы), которые в свою очередь, являются источником инвестиций. С другой стороны, страхование предоставляет имущественную защиту при реализации инвестиционных проектов.

Рассмотрим основное кейнсианское уравнение, в котором отражены совокупные расходы и составляющие элементы:  $Y = C + I + E - J + G$ , где  $Y$  — уровень экономической активности;  $C$  — потребление;  $I$  — инвестиции;  $E$  — экспорт;  $J$  — импорт;  $G$  — государственные расходы.

Система страховой защиты капитала, предлагаемая автором, позволяет гарантировать условия для обеспечения уровня экономической активности, поскольку усиливает взаимодействие и непосредственное влияние на все составляющие кейнсианского уравнения.

*Первая составляющая «потребление»* во многом зависит от системы страхования имущественных интересов предприятий и граждан, позволяющий, без ущерба текущим затратам, возмещать убытки, причиняемые случайными чрезвычайными событиями, что обеспечивает непрерывность производственного процесса.

*Вторая составляющая «Инвестиции»* — инвестиционный процесс всегда связан с повышенными рисками, обусловленными неопределенностью положительного результата. В связи с этим в этой сфере фактор риска очень важен и наличие гарантий возмещения убытков через механизм страхования позволяет, с одной стороны, минимизи-

ровать инвестиционные риски, а с другой, обеспечить возмещение потерь и реализацию инвестиционных проектов.

*Третья и четвертая составляющие «экспорт и импорт»* — при экспорте и импорте особое значение имеют транспортные, складские, политические риски, которые оказывают влияние на ценообразование и коммерческие результаты. От уровня страховой защиты интересов экспортеров и импортеров во многом зависит возможность принятия решений о заключении экспортно-импортных контрактов, наличии гарантий выполнения обязательств по внешнеторговому контракту. Это все оказывает существенное влияние на деловую активность участников внешнеторговых отношений.

*Пятая составляющая «государственных расходы»* — нерациональный рост государственных расходов отрицательно влияет на экономическую активность. В частности, практика возмещения государством за счет федерального, региональных и местных бюджетов убытков, причиняемых чрезвычайными событиями собственному имуществу и имуществу субъектов экономики, мало того ничего общего не имеет с рыночными механизмами, но ведет к значительному росту бюджетных расходов. А поскольку эти затраты не предусмотрены бюджетом, то они ведут к росту инфляции, и снижению деловой активности.

Нежизненность данного механизма была подтверждена значительными убытками, произошедшими в результате пожаров летом 2010 года в Европейской части России. По оценкам специалистов ущерб составил 15 млрд. долл. (Газета «Коммерсантъ» за 10 августа 2010 г. № 144»). Поскольку подавляющая часть сгоревших объектов не была охвачена страхованием, государство, выполняя свою социальную функцию, для возмещения убытков использовало бюджетные средства. В результате не только значительная сумма бюджетных средств была потрачена не по назначению, но и на бюджеты всех уровней легли непосильные затраты на восстановление утраченного. Так, на оказание помощи пострадавшим от пожаров государством было выделено 6,5 млрд. руб., из которых 5 млрд. руб. из Федерального бюджета (Источник Интернет сайт [www.Gazeta.ru](http://www.Gazeta.ru) за 02.08.2010 г.). Тогда как при страховании огневого риска тарифная ставка составляет, примерно, 0,2%–0,4%, это значит, что стоимость страховой защиты при страховой сумме 6,5 млрд. руб. составила бы 13–26 млн. руб., то есть в 250–500 раз меньше. Таким образом, экономическая эффективность страхования очевидна. Данные расчеты свидетельствуют о том, что для обеспечения стабильности и плановости государственных расходов, устойчивого развития экономики страны, региона, муниципалитета и предприятия, необходимо развивать



институт страхования, ограждающий бюджеты от непосильных и не-  
свойственных для рынка трат.

Из работ В. Д. Андрианова следует, что на макроэкономическом уровне основными механизмами саморегулирования рыночной экономики призваны стать функциональные экономические системы, представляющие собой совокупность институтов и организаций, образующих механизм саморегуляции, которые обеспечивают поддержание равновесия вокруг определенных заданных макроэкономических параметров и индикаторов. (В. Д. Андрианов «Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции». М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008).

Вопросы относительно состава функциональных экономических системы и их роли в обеспечении устойчивого развития экономики нуждаются в дальнейшей научной проработке. Особо актуален в настоящее время вопрос выявления механизма их взаимодействия с системой страховой защиты капитала в условиях экономических рисков, поскольку устойчивое развитие предполагает, прежде всего, расширенное воспроизводство.

Представляется, что в основе создания функциональных экономических систем лежит задача обеспечения устойчивого экономического роста. Исходя из этого, функциональные экономические системы объединяют различные институты и организации для эффективного функционирования всей экономической системы с целью обеспечения ее поступательного развития.

Следует заметить, что имеющиеся функциональные экономические системы действительно способствуют саморегулированию экономики, однако они не могут обеспечить устойчивое развитие при наступлении крупных непредвиденных чрезвычайных событий. В связи с этим, механизм страхования следует отнести к числу институтов устойчивого развития на уровне страны, региона, муниципального образования, отдельного предприятия (организации), индивидуума. Поскольку каждый указанный уровень имеет множество объективно существующих и присущих ему рисков, которые не только следует оценивать и учитывать, но и предусматривать эффективное возмещение убытков через механизм страхования для обеспечения устойчивого развития на всех уровнях.

Главная причина необходимости более активного внедрения страхования в экономическую и социальную жизнь страны обусловлена кардинальным изменением правового и экономического статуса предприятия и перераспределением функций государства по сравнению с

административно-командной системой, а также необходимостью замещения инструментов финансовых и социальных гарантий, реализуемых государством, страхованием.

На основе анализа экономических факторов, обуславливающих необходимость институционализации страхования как элемента системы обеспечения устойчивого развития экономики, определена следующая иерархия этих факторов:

*Первый* уровень – объективное наличие факторов риска на федеральном, региональном и местном уровнях, на производстве и в социальной сфере.

*Второй* уровень – отсутствие иных эффективных финансовых механизмов у государства, предприятий и организаций по возмещению крупных убытков от стихийных бедствий и катастроф.

*Третий* уровень – создание и функционирование системы удовлетворения объективных страховых потребностей государства, региональных и местных органов, предприятий и организаций, как условие обеспечения устойчивого развития экономики на микро- и макроуровнях.

Рассматривая проблемы более эффективного применения страхования в решении макро экономических задач и определяя способы его воздействия на факторы устойчивого развития экономики, можно отметить, что для развития экономики и социальной сферы в условиях рынка не могут существовать отдельные программы, не зависящие от страхования. Страхование должно рассматриваться, не только как финансовая услуга и вид бизнеса, но и, прежде всего, как необходимый механизм и неперемное условие формирования предпосылок устойчивого развития экономики, будучи единственным экономически выгодным методом возмещения убытков,

Как известно, периодичность наступления разрушительных сил природы и других чрезвычайных явлений носит объективный характер, и эти события возникают закономерно в силу противоречивого характера общественного производства. Следовательно, в каждой национальной экономике этот фактор в обязательном порядке должен учитываться при обеспечении условий для реализации стратегии экономического роста.

Л. А. Булочникова  
доктор экономических наук, профессор

Р. В. Ченцов  
соискатель,  
Российская Академия предпринимательства

## **Распределение дохода: неравенство и бедность**

*Аннотация. В статье рассматривается современная теория и практика распределения доходов. Показано, что в России распределительные отношения глубоко деформированы, о чем свидетельствует беспрецедентный разрыв между богатыми и бедными. Нужна сильная целенаправленная социальная политика, а не отдельные разрозненные меры.*

*Ключевые слова: современная теория распределения доходов, национальный доход, функциональное и личное распределение доходов, предельная производительность труда, социально-экономическая дифференциация населения, социальное неравенство, бедность.*

*The summary. In article the modern theory and practice of distribution of incomes is considered. It is shown that in Russia distributive relations are deeply deformed, to what unprecedented rupture between rich and poor testifies. Strong purposeful social policy, instead of separate isolated measures is necessary.*

*Keywords: the modern theory of distribution of incomes, the national income, functional and personal distribution of incomes, limiting labor productivity, social and economic differentiation of the population, a social inequality, poverty.*

Как известно, экономика представляет собой систему, функционирующую на основе прямых и обратных связей между производством, обменом, распределением и потреблением. Приматом в этой сложной, противоречивой системе служит производство, так как обменивать, распределять и потреблять можно только то, что произведено. Количество и качество произведенного совокупного продукта оказывает решающее влияние на динамику и характер обмена, распределения и потребления. В свою очередь эти составляющие социально-хозяйственной системы не менее существенно влияют на производство. Они могут как стимулировать, так и тормозить его развитие, рост благосо-

стояния людей. Поэтому вопросы об источниках доходов и механизмах, управляющих их распределением, занимают центральное место в исследованиях практически всех ведущих экономических школ.

Современная теория распределения своими корнями уходит в далекий XVIII век. По своей сути она является синтезом основополагающих положений классической школы и маржинализма, в силу чего она получила название неоклассической. Неоклассическая теория распределения исходит из того, что главным механизмом распределения национального дохода между фирмами и домашними хозяйствами, а, следовательно, между накоплением и потреблением служит ценообразование на рынке факторов производства. Важная особенность этих рынков состоит в том, что в отличие от рынков потребительских товаров, где домохозяйства выступают на стороне спроса, а фирмы — на стороне предложения, на ресурсных рынках ситуация прямо противоположная: домохозяйства выступают на стороне предложения, а фирмы — на стороне спроса. Следовательно, поставляя на рынки людские и имущественные ресурсы, домохозяйства получают доходы, а фирмы несут расходы, которые затем превращаются в доходы поставщиков ресурсов в виде заработной платы, прибыли, процента, ренты и т.д.

Неоклассики, как и классическая теория, исходят из предположения, что все типы рынков являются конкурентными, на которых цены определяются спросом и предложением. Несмотря на общую природу ресурсных и товарных рынков, механизм ценообразования на ресурсы имеет принципиальные особенности. Коль скоро ресурсы удовлетворяют потребности потребителей не прямо, а опосредованно, через производство потребительских товаров, то спрос на ресурсы является производным спросом, зависящим от спроса на потребительские товары. Поэтому спрос на тот или иной ресурс определяется не только его производимостью, но и ценой продукта, производимого данным ресурсом.

При этом в отличие от товара, цена которого находится в зависимости от средней производительности, цена на ресурс, по мнению неоклассиков, определяется его предельной производительностью, выражающей изменение общего объема производства, обусловленного использованием каждого дополнительного переменного ресурса. Связь между предельной производительностью и рыночной ценой на продукт выражается через предельный продукт в денежном выражении, динамика которого и определяет спрос на ресурс.

В краткосрочном периоде, когда производственные мощности фиксированы, увеличение объема производства путем использования

все большего количества переменных ресурсов, в конечном счете, приводит к уменьшению предельного продукта. Такая функциональная зависимость получила название закона убывающей отдачи (доходности). Так как на рынке совершенной конкуренции рыночная цена на товар задана рынком и не подвержена влиянию продавцов и покупателей, решающая роль в механизме формирования спроса на факторы производства, при прочих равных условиях, принадлежит закону понижающей доходности. Поэтому фирма, максимизирующая прибыль, будет увеличивать спрос на ресурс до тех пор, пока цена на каждую дополнительную единицу ресурса не будет равна его предельному продукту в денежном выражении. Так, фирма, максимизирующая прибыль, должна нанимать такое количество работников, чтобы ставка заработной платы предельного работника была бы равна его предельному продукту в денежном выражении. Так что работник получает доход, равный его вкладу в доход фирмы. Такой подход в полной мере применим и к капиталу, и к земле. Закон убывающей предельной производительности экономических факторов занимает центральное место в неоклассической теории распределения. По сути, это фундамент, на котором основаны все другие ее постулаты.

Распределение доходов в соответствии с теорией предельной производительности неоклассики считали не только эффективным, но и в высшей степени справедливым. «Если они (наемные работники), пишет автор предельной производительности, Дж. Б. Кларк, создают небольшую сумму богатства и получают ее полностью, им незачем стремиться к социальной революции»<sup>1</sup>.

Модель функционального распределения дохода между факторами производства на уровне фирмы неоклассики применили и к распределению национального дохода. «Проанализировав, как формируется спрос на факторы производства отдельной фирмы, — пишет Н. Грегори Мэнкью, — мы теперь в состоянии объяснить, каким образом, распределяется доход всей экономики»<sup>2</sup>.

На макроуровне национальный доход — основная и важная часть стоимости ВВП, скорректированная на величину амортизации и косвенных налогов. Национальный доход, как и доход отдельной фирмы, представляет собой сумму доходов производственных факторов, определяемых в соответствии с их вкладом в совокупный доход эконо-

<sup>1</sup> Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М.: Экономика, 1992, С. 24.

<sup>2</sup> Мэнкью Н. Грегори Макроэкономика. М.: Издательство Московского университета, 1994, С. 107.

мики. Иначе говоря, это общий доход поставщиков ресурсов за их вклад в производство чистого национального продукта.

Теория предельной производительности факторов производства вызвала неоднозначную реакцию среди экономистов. Часть из них не только ее поддерживает, но и дает весьма высокую и даже восторженную оценку. Так, известный французский политэконом Р. Барр, оценивая значение теории предельной производительности, отмечает, что «она указывает на необходимую и существенную связь между производством и распределением, вознаграждением и производительностью факторов, дает цельное и внутренне непротиворечивое представление о вознаграждении факторов производства. И, наконец, являясь экономической теорией фундаментального плана, предоставляет богатые возможности для экономической хозяйственной политики»<sup>3</sup>.

Прямо противоположную оценку маржиналистского подхода к распределению дохода дает не менее известный экономист М. Блауг. «Теория предельной полезности, — пишет он, — часто характеризуется как теория распределения, но это дезориентирующая характеристика. Настоящая теория распределения должна сказать нам что-то о распределении личных доходов или, по крайней мере, о распределении дохода на заработную плату, прибыль и ренту. Но теория предельной производительности — это теория ценообразования на факторы производства, а не распределения относительных долей: она, как давно выразился Кэннон, есть теория псевдораспределения. Более того она даже не является теорией ценообразования на производственные факторы в полном смысле слова, так как совершенно не затрагивает предложения на соответствующих рынках. Строго говоря, она относится только к спросу на факторы производства. Именно поэтому Маршалл возражал против утверждений, будто «предельная производительность фактора определяет норму дохода»<sup>4</sup>.

Сегодня, как отмечают исследователи в этой области, даже сторонники и последователи маржиналистской концепции распределения доходов признают ее ограниченной из-за чрезмерно абстрактного характера, так как она разработана для экономики статического равновесия в условиях совершенной конкуренции.

В реальной же действительности на распределение доходов как на микро, так и на макроуровне влияет сложная совокупность противоречивых финансово-экономических, социальных, политических и

---

<sup>3</sup> Раймонд Барр. Политическая экономия. М.: Международные отношения, 1995, С. 35.

<sup>4</sup> Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М: Дело Лтд., 1994, С. 396.

геополитических факторов. Так что доходы собственников экономических ресурсов практически не связаны с их предельной производительностью.

Несмотря на серьезную критику распределения дохода в соответствии с теорией предельной производительности, она занимает важное место во всех ведущих западных и российских учебниках по экономической теории и экономикс. При этом, как правило, она излагается сугубо позитивно. Более того она служит методологической основой международной системы национального счетоводства, применяемой для описания и анализа макроэкономических процессов более чем в 150 странах мира.

Исключительная живучесть теории распределения доходов в соответствии с предельной производительностью, возникшей в конце XIX в., по мнению не только ее критиков, но и сторонников объясняется тем, что до сих пор нет какой-либо убедительной альтернативы.

Представляется, что в качестве такой альтернативы могла бы быть марксистская теория распределения, согласно которой национальный доход — это вновь созданная стоимость, которая первоначально распределяется между трудом и капиталом. Наемные работники получают доход в виде заработной платы, собственники капитала — в виде прибыли. Затем прибыль распадается на предпринимательский доход функционирующего капитала, процент ссудного капитала, ренту (арендную плату), являющуюся доходом собственников земли и недвижимости.

При этом фундаментальной основой определения заработной платы и прибыли служит закон стоимости. Заработная плата, являясь ценой рабочей силы, под влиянием спроса и предложения, колеблется вокруг ее стоимости, определяемой естественным законом возмещения затрат рабочей силы и стоимостью средств существования, включающей затраты на воспроизводство конкурентоспособного человеческого капитала.

Кстати сказать, К. Маркс никогда не говорил о том, что наемные работники должны получать полный продукт труда. Главное, что он доказывал, это, чтобы заработная плата была бы не ниже реальной стоимости жизни, объективно определяемой уровнем социально-экономического развития страны в данный исторический период. В противном случае возникает проблема недопотребления и, как следствие, экономика получает неполноценную рабочую силу, что противоречит интересам капитала.

Однако, как показывает историческая практика реального капитализма, заработная плата значительной части наемных работников,

как правило, ниже стоимости рабочей силы. Даже в XXI в. низкая цена труда считается одним из важнейших конкурентных преимуществ. Между тем научно доказано, что это преимущество дает лишь текущую краткосрочную выгоду. С точки зрения долгосрочной стратегической конкурентоспособности решающее значение имеют уровень фондооснащенности экономики и наукоемкие технологии. При этом наличие огромной массы дешевой рабочей силы серьезно тормозит процесс научно-технологического обновления основного капитала. Но дело не только в негативном влиянии дешевой рабочей силы на темпы и характер научно-технического прогресса. Низкая цена труда, как пишет М. Блауг, означает, что бремя накопления капитала перекладывается на плечи трудящихся. Такое признание высокого профессионала в области экономических наук дорогого стоит, так как, по своей сути, оно означает, что развитие частно-предпринимательской экономики, повышение ее эффективности объективно происходит за счет широких масс трудящихся. Этому же, между прочим, посвящены все три тома «Капитала» К. Маркса.

Справедливости ради, стоит отметить, что, хотя М. Блауг, как и многие другие западные экономисты, не признает трудовую теорию К. Маркса, деление труда и рабочего дня на необходимый и прибавочный, закон капиталистического накопления и другие концептуальные положения экономической теории марксизма, он довольно высоко оценивает К. Маркса как экономиста. «В своей ипостаси экономиста, — пишет он, — Маркс продолжает жить и все еще актуален как не один из авторов, которых мы рассматривали до сих пор<sup>\*</sup>. Маркс подвергся переоценке, пересматривался, опровергался, его хоронили тысячекратно, но он сопротивляется всякий раз, когда его пытаются отослать в интеллектуальное прошлое. Хорошо это или плохо, но его идеи стали составной частью того миропредставления, в рамках которого мы все мыслим. Сейчас никто не ратует за Адама Смита или Риккардо, но по-прежнему поднимается кровавое давление, как только Маркс становится предметом исследования»<sup>5</sup>.

Большой вклад в теорию распределения доходов на макроуровне внес Дж. М. Кейнс. Базовый постулат кейнсианской концепции состоит в том, что при капитализме не существует никакого автоматического

---

<sup>\*</sup> Речь идет о А. Смите, д. Риккардо, Дж. Ст. Милле и других классиков.

<sup>5</sup> Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994, С. 207.



механизма, гарантирующего полную занятость а, следовательно, и рыночное равновесие. Капиталистическая экономика не является саморегулирующейся хозяйственной системой, способной к бесконечному процветанию. «Наиболее значительными пороками общества, в котором мы живем, — писал Кейнс, — являются его неспособность обеспечить полную занятость и произвольное и несправедливое распределение богатства и доходов»<sup>6</sup>.

В противоположность классической теории, которая недооценивала исключительно важную функцию спроса, так как она считала, что в соответствии с законом СЭЯ, предложение автоматически порождает спрос, краеугольным камнем кейнсианской концепции служит признание решающей роли в стимулировании экономического роста и преодолении экономической депрессии эффективного спроса.

Внутренний спрос по Кейнсу, «представляет собой итог двух величин: того что при данном уровне занятости затрачивается на потребление и того, что идет на инвестирование»<sup>7</sup>. При этом «склонность к потреблению» рассматривается им в аспекте личного потребления, и прежде всего в аспекте доходов лиц, живущих на заработную плату. «... Совокупный доход, выраженный в единицах заработной платы, — пишет Кейнс, — является, как правило, главной переменной величиной, от которой будет зависеть относящаяся к потреблению слагаемая функция совокупного спроса»<sup>8</sup>.

Так что повышение заработной платы он рассматривает как один из важнейших инструментов стимулирования внутреннего спроса и экономического роста. Наряду с повышением заработной платы, решающим фактором роста потребительского спроса служит сокращение безработицы. «... Мир, — пишет Кейнс, — больше не потерпит безработицы, которая неизбежно сопутствует современному капиталистическому индивидуализму»<sup>9</sup>.

Кейнс постоянно подчеркивал, что причиной безработицы служит не недостаток сбережения, а их избыток, в известной мере обусловленный несправедливым распределением доходов в пользу богатых, склонных скорее к сбережению, чем к расходованию своих огромных доходов.

<sup>6</sup> Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости процента и денег. М., 1945, С. 359.

<sup>7</sup> Там же, С. 83.

<sup>8</sup> Там же, С. 90.

<sup>9</sup> Там же, С. 368.

«... Наша теория, — пишет он, — приводит нас к выводу, что в современных условиях рост богатства не только не зависит от воздержания богатых людей, как это обычно думают, но скорее всего, задерживается им. Одно из главных социальных оправданий большого неравенства богатств, следовательно, отпадает»<sup>10</sup>.

Не менее значимым стимулом внутреннего спроса, служит «побуждение к инвестированию». Тут центральное место занимают ставки процента. По мнению Кейнса, слишком высокие процентные ставки отрицательно сказываются на норме прибыли нефинансовых отраслей, вследствие чего предприниматели воздерживаются от капиталовложений. Кроме того, поскольку новые капиталовложения всегда связаны с большим риском, предприниматели предпочитают денежные накопления производственным. Кейнс это называет «предпочтение ликвидности», т.е. предпочтение придать своему богатству ликвидную (денежную) форму. Этим объясняется наличие избытков денежного (ссудного) капитала при недостаточных капиталовложениях. Главным инструментом преодоления противоречия между предпочтением ликвидности и необходимостью роста капвложений служит понижение процентных ставок.

Другое условие стимулирования роста капиталовложений — наличие в стране более или менее устойчивой бумажно-денежной системы, при которой капиталисты более охотно пойдут на капиталовложения, ибо накопление денег также содержит известный риск их обесценения. Кейнс рекомендует стремиться к тому, чтобы «нефункциональный инвестор» не получал премии, и «к такой системе прямых налогов, которая позволила поставить на службу обществу ум, энергию и квалификацию финансистов, предпринимателей и других людей этого рода ...»<sup>11</sup>.

Таким образом, проблема повышения эффективности спроса, поставленная Кейнсом в центр его модели занятости и роста, решается им путем государственного стимулирования как личного, так и инвестиционного потребления.

Недостаточность «эффективного спроса», слабая «склонность к потреблению», отсутствие «побуждения к инвестированию», «предпочтение ликвидности», «избыточные сбережения» — таковы, по мнению Кейнса, коренные причины макроэкономической нестабильности, существования безработицы и инфляции.

---

<sup>10</sup> Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости процента и денег. М., 1945, С. 360.

<sup>11</sup> Там же, С. 371.

Кейнсианская модель экономического роста, возникнув в конце 30-х годов XX в., в течение 40–50 лет играла доминирующую роль в формировании макроэкономической политики многих стран. Главная заслуга кейнсианства состоит в том, что оно вдохнуло, если можно так сказать, жизнь в мертвую, оторванную от реальности, неоклассическую теорию распределения. Кейнсианцы в отличие от маржиналистов и неоклассиков, ставят образование и распределение доходов не только в зависимость от экономического роста, производительности труда, но и от воздействия финансовых, политических, психологических, социальных, демографических и многих других факторов. Такой подход позволяет более глубоко раскрыть истинные причины доходно-имущественного неравенства и социального расслоения населения общества на бедных и богатых.

Кризис существенно актуализировал научную и практическую значимость кейнсианской модели экономического роста. Одно из позитивных его последствий состоит в том, что он положил конец почти тридцатилетнему господству теории и практики радикального экономического либерализма, абсолютизации роли «невидимой руки» рынка.

Кейнсианские рецепты стимулирования внутреннего спроса широко используются многими странами в своих антикризисных программах. Проблема активизации внутреннего спроса довольно остро стоит и в России. Практика многих стран показывает, что эффективность внутреннего спроса в значительной мере зависит от сбалансированности его компонентов. В кейнсианской концепции главным компонентом совокупных расходов служит личное потребление не только потому, что оно занимает наиболее высокий удельный вес в национальном доходе, но и в силу того, что оно служит основой воспроизводства населения и человеческого капитала.

Пропорция распределения национального дохода на конечное потребление и накопление капитала весьма и весьма подвижна, так как она находится под влиянием сложной совокупности внутренних и внешних факторов. Поэтому не существует строго определенной пропорции между ними.

О том, как распределялся национальный доход в России накануне кризиса, показано в таблицах 1, 2, 3.

Итак, на долю наемного труда приходится 45%, а на долю капитала – 55%. В то время как в развитых экономиках эта пропорция колеблется в пределах 60–65% и 40–35%, соответственно. Обращает на себя внимание довольно скромная роль чистой прибыли, на долю которой приходится только 26,4%. Почти 41% своих доходов корпорации по-

**Распределение национального дохода России между трудом  
и капиталом<sup>12</sup> (2007 г.)**

Виды доходов	млрд. рублей	Процентное отношение к итогу
Заработная плата наемных рабочих до налогов	13 130	45,0
Чистые доходы корпораций от предпринимательской деятельности и собственности, в том числе:	12 982	44,6
чистая прибыль	7691	26,4
доход от собственности	5291	18,2
Чистые доходы некорпорированных предприятий от предпринимательской деятельности и собственности	3005	10,4
<b>ИТОГО</b>	<b>29 117</b>	<b>100</b>

лучают в виде доходов от собственности, что свидетельствует о тенденции усиления роли финансовых инвестиций по сравнению с капиталовложениями.

Предпочтительное развитие финансового капитала — это в определенном смысле роскошь, которую страна может позволить себе лишь тогда, когда в ней создана высокоэффективная реальная экономика, способная конкурировать на мировых рынках.

Из таблицы 1 видно, что отношение чистых доходов совокупного капитала к заработной плате составляет почти 122%. По современным стандартам это весьма высокий показатель, говорящий о глубокой деформации механизма распределения между трудом и капиталом.

Полученные в процессе первичного распределения доходы под воздействием рыночного механизма и государственного регулирования перераспределяются и трансформируются в конечные доходы, которыми фактически располагают институциональные сектора экономики (бизнес, государство, домохозяйства). Конечные доходы хозяйствующих субъектов, как правило, не совпадают с первичными, но для экономики в целом они равны.

Главными рыночными инструментами перераспределения первичных доходов служат конкуренция, инфляция, спекуляция, коррупция, фиктивные сделки и т.д. Государство же осуществляет перерасп-

<sup>12</sup> Расчет по национальным счетам России в 2001–2008 гг. М., 2009, С. 46–51.

ределение доходов, главным образом, посредством бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политик. В экстремальных случаях оно прибегает к политике доходов и цен.

Эмпирические данные показывают, что доля национального дохода, перераспределяемого через государственный бюджет, сильно колеблется по различным странам и в различные периоды. К примеру, в 2008г. в США, экономика которых считается наиболее рыночной, доля государственных расходов в ВВП составляла 38,3%. В Швеции, Франции, Италии, Англии, Германии этот показатель колеблется в пределах 42–52%<sup>13</sup>. В России доля государственных расходов в ВВП в 2009 г. составляла 25,5% против 14,1% в 2000 г. В 2010 г. она снизилась до 22,8%. Согласно основным направлениям бюджетной политики на 2011 г. и плановой период 2012 и 2013 гг. относительное снижение доходов продолжится и в ближайшие годы. В 2013 г. они должны быть не выше 19% ВВП<sup>14</sup>.

Общее представление о движении добавленной стоимости на стадии вторичного распределения дает таблица 2.

Таблица 2

**Распределение национального дохода России по основным видам распределения и институциональным секторам (2007 г.)<sup>15</sup>**

Макро-показатели	Всего во внутренней экономике	Корпорации	Домашние хозяйства	Гос-ое управление	Удельный вес институциональных секторов в макропоказателях		
					Нефинансовые корпорации	Домашние хозяйства	Гос-ое управление
(миллионов рублей)							
Валовой Национальный доход	32327826	7036330	19253644	6814083	21,8	59,6	21,0
Валовой располагаемый доход	32239434	4504928	18043692	10244241	14,0	56,0	31,8
Чистый располагаемый доход	30620138	3131612	17913370	10133385	10,2	58,2	33,1

Итак, основным конечным видом дохода экономики и ее институциональных секторов служит чистый располагаемый доход. По своей сущности он представляет валовой национальный доход, скорректированный на сальдо текущих трансфертов. В 2007 г. ЧРД составлял

<sup>13</sup> Финансовый бизнес, № 5, 2010, С. 30.

<sup>14</sup> Основные направления бюджетной политики на 2011год и плановой период 2012 и 2013гг.. [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)

<sup>15</sup> Расчет по данным Национальных счетов России в 2001–2009 гг. М: 2009, С. 48. Более свежие данные по национальным счетам отсутствуют.

92,5% ВВП и 94,7% валового национального дохода экономики. Большая его часть (58,2%) поступает в распоряжение домохозяйств. Доля корпораций в нем составляет только 10%. Такая структура распределения ЧРД сильно отличается от структуры стоимости ВВП. Главную роль в создании добавленной стоимости играют нефинансовые корпорации. В 2007г. в этом секторе создавалось 69,3% ВВП, а в секторе «домашние хозяйства» всего лишь 9,5%. Таким образом, домохозяйства, создавая 9,5% добавленной стоимости, получают в своё распоряжение почти 60% ЧРД, в 6,6 раза больше. Такая метаморфоза возникает в силу того, что согласно методологии СНС оплата труда наемных работников учитывается на счете образования доходов в трех секторах: корпорациях, государственном управлении и некоммерческих организациях, обслуживающих домашние хозяйства. На стадии же распределения первичных доходов оплата труда наемных работников отражается уже на счете сектора «домашние хозяйства», в результате чего сильно увеличивается сальдо его первичных доходов. Так, в 2007 году валовой национальный доход сектора «домашние хозяйства» составлял более 19 трлн. руб., что в 6,1 раза больше его добавленной стоимости и в 2,7 раза больше, чем в секторе «корпорации».

Немалая доля (чуть более 33%) располагаемого валового страны поступает в распоряжение органов государственного управления, хотя здесь разница между созданной добавленной стоимостью и полученными доходами не столь существенная, как у домохозяйств. В этом секторе добавленная стоимость на 42% состоит из оплаты труда, которая затем уходит в распоряжение домохозяйств. В тоже время доходы государства сильно растут за счет текущих трансфертов, доходов от собственности и т.д.. Поэтому государственное управление является единственным сектором экономики, где валовой располагаемый доход в 1,5 раза больше валового дохода.

Большой научный и практический интерес представляет использование чистого располагаемого дохода.

Итак, чистый располагаемый доход распределяется на потребление и сбережение. В 2007 г. эта макропропорция составляла примерно 71% и 29%. Следует признать что 29% — это достаточно высокая норма сбережений. Практика показывает что сокращение потребительского спроса в текущем году за счет высоких сбережений экономически и социально оправдано только в том случае, если значительная часть национальных сбережений трансформируется в чистое накопление основного капитала, так как только в этом случае происходит реальное увеличение масштабов экономики страны на качественно новой

**Структура использования чистого располагаемого дохода России<sup>16</sup>  
(2007 г., в процентах к итогу)**

Показатели	Всего по внутренней экономике	Корпорации	Домашние хозяйства	Государственное управление
Чистый располагаемый доход	100,0	100,0	100,0	100,0
Конечное потребление	71,4	-	88,8	56,3
Чистое сбережение	28,6	98,9	11,2	43,7
Чистое накопление основного капитала	17,2	74,6	8,7	13,3
Чистое кредитование остального мира	7,1	24,3	2,4	16,9

технологической основе. Между тем, из таблицы видно, что норма чистого накопления основного капитала в 2007 г. составляла всего лишь 17,2%, что в 1,7 раза меньше, чем норма сбережения. Так что, только около 60% национальных сбережений реально пошли на обновление основного капитала страны. Между тем, как известно, российская экономика остро нуждается в капиталовложениях, так как физический и моральный износ основных производственных фондов во многих видах экономической деятельности достиг критического уровня.

В секторе «нефинансовые корпорации» почти весь располагаемый доход идет на сбережение, из которых около 75% пошло на накопление основного капитала, а 25% ушло за рубеж. На фоне крайне низких среднегодовых темпов воспроизводства основных производственных фондов (1,3%–3,0%)<sup>17</sup> такое использование сбережений вряд ли можно назвать рациональным. Представляется, что увеличение нормы накопления за счет сокращения чистого кредитования зарубежной экономики является важным резервом роста капиталовложений в секторе «нефинансовых корпораций».

Совершенно иная структура использования располагаемого дохода домашних хозяйств. Здесь почти 89% идет на потребление и чуть больше 11% на сбережение, из них 8,7% расходуется на увеличение основного капитала, важным элементом которого является недвижи-

<sup>16</sup> Расчет по национальным счетам России в 2001–2008 гг. М., 2009, С. 48.

<sup>17</sup> PCE–2009, С. 35.

мость. На кредитование остального мира уходит менее 2,5%. На наш взгляд, такая пропорция распределения личного располагаемого дохода на потребление и сбережение довольно объективно отражает плачевное состояние российской экономики, низкий уровень благосостояния. Большая часть россиян, как известно, с большим трудом сводят свой семейный бюджет. Так что им не до сбережений.

Что касается распределения располагаемого дохода государства, то тут главная проблема состоит в том, что на чистое накопление капитала идет всего лишь 13,3% при норме чистого сбережения 43,7%. Почти 70% чистых сбережений, полученных в секторе «государственное управление», не превращаются в капиталовложения. Зато государство активно кредитует остальной мир, на что уходит 38,7% чистых сбережений.

Экспорт капитала считается целесообразным и эффективным только тогда, когда сбережения является избыточными. Судя по реальным фактам, говорящим о жизненной необходимости масштабной технологической модернизации экономики, вряд ли есть какие-либо основания говорить об избыточности национальных сбережений.

В связи с этим вспоминается острая дискуссия по поводу использования средств Стабфонда. Тогда многие видные экономисты страны выступили против стерилизации нефтяных денег под видом борьбы с инфляцией. Они достаточно убедительно доказывали, что появившиеся нефтедоллары необходимо как можно больше инвестировать в свою собственную реальную экономику с тем, чтобы создать более прочный и качественно новый фундамент для устойчивого экономического роста.

Справедливости ради, стоит заметить, что кризис несколько ослабил позиции сторонников максимального использования национальных сбережений в качестве капиталовложений, так как значительная часть денег Резервного фонда и Фонда национального благосостояния пошла на финансовую поддержку стратегических корпораций и госбанков, а также на поддержку рынка труда, что, по мнению многих аналитиков, спасло Россию от полномасштабного краха.

Тем не менее, и сегодня немало экономистов-профессионалов, которые считают, что если бы Россия сумела воспользоваться благоприятной мировой конъюнктурой 2005–2008 гг. хотя бы для ослабления своей зависимости от мировых рынков сырья, капиталов, продовольствия, то кризисное падение экономики не было бы столь глубоким и масштабным.

Гипертрофированное развитие сырьевых отраслей, ориентированных на экспорт, и слабость национальной финансовой системы привели к сильной зависимости российской экономики от мировых рын-



ков. Поэтому когда они рухнули под ударами кризиса, Россия потеряла основные финансовые источники своего развития – высокие сырьевые доходы и сравнительно дешевые зарубежные займы и кредиты. А самое главное состоит в том, что в силу низкой эффективности отраслей, работающих на внутренний рынок, она не смогла компенсировать резкое падение внешнего спроса, что и вызвало такой глубокий обвал экономики и финансов.

Поскольку Россия упустила шанс структурно-технологической модернизации, она выходит из кризиса на основе все той же сырьевой модели экономического роста. При этом после кризиса сырьевая зависимость российской экономики не только не ослабла, а существенно усилилась. Главный фактор скромного роста экономики в 2010 г. (3,8%) – внешний спрос. В то время как внутренний спрос и инвестиционный и потребительский все еще находится в коматозном состоянии.

Распределение национального дохода органически дополняется его распределением среди отдельных домохозяйств. Тысячелетняя историческая практика становления и развития капиталистической системы хозяйствования показывает, что распределение личных доходов между индивидами и семьями происходит крайне неравномерно, в результате чего существует имущественное неравенство, ведущее к социальному расслоению общества на бедных и богатых.

Несмотря на огромный экономический и социальный прогресс в развитии человеческой цивилизации проблема бедности по сей день остается одной из наиболее острых и сложных глобальных проблем. Даже в самой богатой стране мира – США в конце 80-х годов XX в. около 13,5% всего населения, то есть примерно 33 млн. человек жило в бедности<sup>18</sup>. За годы предкризисного экономического и потребительского бума, возможно, число бедных сократилось, но кризис очень тяжело ударил по американцам, миллионы из которых стали банкротами. Не лучше положение и в Европе. По оценке Евростата, в сентябре 2010 г. в 27 странах Евросоюза за чертой бедности жило 87 млн. человек – каждый шестой, из них 9% – работающие. Понятно, что процент бедных в разных странах разный. В Германии – 15%, Франции – 13%, Британии – 19%, в Румынии и Болгарии бедных более 20%. В Скандинавии, Австрии и Нидерландах – всего около 10%<sup>19</sup>. Еще более

<sup>18</sup> Кэмпбелл Р., Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Часть II. М.: Республика, 1992, С. 283.

<sup>19</sup> Эксперт, № 49, 2010, С. 50.

тяжелая ситуация в слаборазвитых странах, где к разряду бедных относится абсолютное большинство населения.

Разумеется, проблема бедности в богатых и бедных странах – это две качественно разные проблемы. В первых странах речь идет об относительной бедности, которая характеризуется тем, что люди могут позволить себе все меньше и меньше из того, что в обществе всеобщего изобилия считается нормальным.

В бедных же странах существует абсолютная бедность, под которой понимается существование за гранью физического выживания. Такой тип бедности доминирует в странах Африки, Южной Америки, Юго-Восточной Азии. В богатых странах она тоже существует, но ее размеры гораздо меньше.

Отсюда и критерии бедности в разных странах разные. К примеру, в США семья считается бедной, если у нее недостаточно средств для удовлетворения основных жизненных потребностей. В 1987 г. человек, получавший менее 578 долл. в год жил в бедности. Для семьи из 4-х человек черта бедности составляла 11611 долл.

В Евросоюзе бедными считаются граждане, доход которых составляет менее 60% среднего дохода. К примеру, в Германии это 781 евро в месяц. В слаборазвитых странах к бедным относятся все, кто живет в день на один доллар. В России бедными считаются граждане, чьи денежные доходы не выше прожиточного минимума, величина которого с 2000г. определяется ежеквартально в среднем на душу населения, а также для трех социально-демографических групп населения (трудоспособное население, пенсионеры и дети) и устанавливается Правительством РФ в целом по стране, а субъектах РФ региональными законами. По содержанию прожиточный минимум представляет собой стоимостную оценку потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы. В 2010 г. величина прожиточного минимума составляла всего одну треть среднедушевых доходов.

Тот факт, что в богатых странах бедность относительная и не угрожает физическому выживанию, нисколько не умаляет ее остроты, крайне негативного влияния на психофизиологическое состояние бедных людей, социальную и политическую стабильность в стране. Напротив, как считает профессор Кельнского университета К. Буттервегге, в богатых странах бедность становится еще более невыносимой, так как она унижает людей куда сильнее, чем бедность в бедных странах.

Что касается России, то, как показывает официальная статистика, за годы трансформации социализма в капитализм резко ухудшились все основные составляющие благосостояния людей: смертность, рож-

даемость, продолжительность жизни, жилищные условия, образование, здравоохранение, культура, дошкольное воспитание детей, социальное обеспечение, структура питания. Сегодня Россия по уровню жизни занимает 58-е место.

Падение уровня и качества жизни отрицательно сказалось на социальном климате страны. Резко снизилась мотивация к труду, повышению квалификации, упали нравственность и мораль. В результате Россия утратила серьезный источник своего развития – высокоэффективный и конкурентоспособный человеческий капитал.

Наиболее глубокая причина резкого снижения уровня и ухудшения качества жизни – низкие доходы населения. Несмотря на относительно высокие темпы роста номинальных и реальных денежных доходов населения в 2005–2008 гг., они все еще во много раз ниже стоимости жизни. Так, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в 2010 г., по данным Росстата, составила 20 тыс. руб., что в 1,2 раза больше, чем в 2008 г. Трудовая пенсия – чуть более 7,5 тыс. руб., ее рост составил 1,8 раза. Но гораздо быстрее росли потребительские цены, особенно на продовольствие. По оценке Общественной палаты, с января по декабрь 2010г. продуктовые цены выросли на 30%, а по отдельным социально-значимым продуктам – на 50% и выше. Не менее высокими темпами росли тарифы на услуги естественных монополий. Ускоренный рост цен на продовольствие, по подсчетам Всемирного Банка, отбросит за черту бедности 70 000 россиян. Численность россиян, живущих за чертой бедности, вырастет почти до 19,8 млн. человек, что на 7% больше, чем в 2009 г.<sup>20</sup>

Если же взять критерий бедности Евросоюза, то численность бедного населения в России увеличится почти до 45%. При этом в России самый большой в мире процент работающих бедных – более 2/3 общей численности малоимущих и крайне бедных<sup>21</sup>.

Другая структурная особенность российской бедности состоит в том, что если раньше бедняками были в основном пенсионеры, то сейчас все больше бедность определяется количеством детей. На грани абсолютной нищеты живут неполные семьи, число которых из года в год растет.

Реальные факты свидетельствуют о том, что принятые в последние годы меры по стимулированию рождаемости и поддержке мно-

<sup>20</sup> Ведомости, 1 ноября 2010 г.

<sup>21</sup> Вопросы экономики, № 8, 2010, С. 35.

годетных семей не дают должного эффекта, так как они не соответствуют масштабу накопившихся в этой сфере проблем. Все говорит о том, что нужна целостная научно-обоснованная и реалистичная концепция семейной политики, фундаментом которой должен стать тщательно просчитанный стандарт благосостояния семей с одним, двумя, тремя и т.д. детьми. Россияне должны быть уверены, что их дети будут сыты, обуты, одеты, иметь хорошее образование и воспитание.

Дети многодетных семей не должны чувствовать себя ущербными и униженными по сравнению с детьми из обеспеченных семей. Обеспечить им равный доступ к жизненно необходимым благам современной цивилизации — прямая обязанность государства.

Но острота проблемы состоит не только в абсолютном обнищании значительной массы населения, но и в глубочайшем социальном расслоении общества. При этом, что особенно важно, несмотря на экономический рост, разрыв в доходах 10% самых богатых и 10% беднейших граждан не сокращается, а увеличивается. Официальный коэффициент дифференциации доходов за период с 2000 г. по 2009 г. вырос с 13,9 до 16 раз, в Москве — примерно до 50 раз. В СССР этот коэффициент равнялся 4. Считается, что критический уровень разрыва в величине доходов двух крайних групп населения не должен составлять более 10.

В 1,1 раза вырос и коэффициент Джини, который показывает уровень концентрации доходов. Чем выше этот показатель, тем сильнее неравномерность в распределении доходов. В 2010 г. на долю 10% самых бедных приходилось 1,9% всех доходов, а на 10% самых богатых — 30,5%. Доходы 20% наименее обеспеченных в 15,8 раза меньше, чем у 20% с наивысшими доходами<sup>22</sup>. В 2010 г. почти 10% населения имело доход менее 4000 руб., на долю среднедоходной группы со среднедушевым доходом от 15 до 20 тыс. руб. приходилось около 12%.

На фоне вопиющего неравенства и масштабной бедности модернизация экономики — чистая утопия. Проблема повышения финансовой устойчивости российских домохозяйств, динамичное снижение чрезмерной социально-экономической дифференциации населения и вопиющей бедности приобретает все более острый и актуальный характер.

Между тем все настойчивее раздаются призывы к сокращению социальных расходов, увеличению рабочей недели до 60 часов, замораживанию пенсий и заработных плат бюджетников, повышению пенсионного возраста и т.п.

---

<sup>22</sup> Ведомости, 10 ноября, 2010.

Среди представителей крупного капитала и даже экономистов немало тех, кто считает рост социальных расходов основной причиной бюджетного дефицита. Хотя любому непредвзятому политику и ученому ясно, что главной виновник превращения в 2009 г. профицитного бюджета в дефицитный — кризис, который, с одной стороны, резко снизил доходы, а, с другой стороны, вызвал не менее резкое увеличение госрасходов, в частности, в виде масштабных финансовых вливаний в банковскую систему и реальную экономику.

Очевидно, что в условиях огромной концентрации собственности на капитал, сохранения нынешней системы распределения добавленной стоимости только по рыночным принципам даже самый высокий уровень экономического роста сам по себе, автоматически не приведет к снижению бедности и преодолению чрезмерной социально-опасной имущественной дифференциации домохозяйств.

Активизация масштабных протестных выступлений граждан свидетельствует о том, что в стране назрело колоссальное недовольство российской моделью капитализма, суть которой, по определению В. Волкова, — персонифицированный госкапитализм<sup>23</sup>.

Мировая практика показывает, что в социально-ориентированных государствах общепризнанными инструментами уменьшения имущественной дифференциации служат бюджетно-налоговый и денежно-кредитный механизмы, посредством которых перераспределяются доходы между социальными группами, отраслями и регионами. В этих целях широко используют прогрессивный налог на доходы физических лиц, налоги на роскошь, дивиденды, регулирование цен на социально-значимые товары, сильные социальные трансферты и т.д. Поэтому в таких странах, как Швеция и Норвегия коэффициент дифференциации доходов не превышает 4–6 раз.

В России, в отличие от этих стран, распределение добавленной стоимости происходит в интересах крупного капитала, о чем убедительно свидетельствуют плоская шкала налога на доходы физических лиц, регрессивная шкала единого социального налога, в результате чего основное его бремя лежит на работниках с низкой и средней заработной платой<sup>24</sup>, отсутствие налога на роскошь, высокие налоги на мел-

<sup>23</sup> Вопросы экономики, № 8, 2010, С. 23.

<sup>24</sup> У граждан, получающих невысокую заработную плату (в том числе минимальную) суммарный подоходный налог равен 39%, а у граждан с высокими доходами — 15%. (Человек и труд, № 3, 2005, С. 12).

кий и средний бизнес, мизерные социальные гарантии, низкая цена труда на фоне существенного роста платных медицинских, образовательных и других социальных услуг, дискриминационная пенсионная система, которая устанавливает для госчиновников размер пенсий, равный 75% заработной платы и 20–25% для других категорий граждан. В то время как МОТ рекомендует не менее 40%.

Все говорит о том, что надо модернизировать не только экономику, но и коренным образом менять социальную систему, отношения между трудом и капиталом, гражданами и государством. Для этого следует признать преодоление чрезмерной социально-экономической дифференциации населения по доходам и материальной обеспеченности приоритетным направлением макроэкономической политики и практической деятельности государства. Чтобы уменьшить чудовищный разрыв в уровне доходов бедных и богатых нужна экономически и социально обоснованная политика доходов и цен, ориентированная на экономически и социально оправданное перераспределение доходов от богатых к бедным. Надеяться на стихийное решение этой сложной проблемы — это значит усугублять ее и загонять экономику в тупик.

Только существенное повышение доходов малообеспеченных слоев населения, полная и безусловная реализация конституционных прав населения на получение всего комплекса социальных услуг высокого качества позволит России не по форме, а по существу стать действительно социальным государством.

О. В. Зайцева  
аспирант,  
Российская Академия предпринимательства

## **Сущность, принципы и критерии оценки экономической эффективности управления предпринимательскими структурами**

*Аннотация. В статье затрагиваются проблемы оценки экономической эффективности управления, когда возникает необходимость изыскания внутренних источников для экономического роста предпринимательских структур.*

*Ключевые слова: предпринимательские структуры, эффективность управления, критерии эффективности, финансовая группа показателей, эффективность менеджмента.*

*The summary. This paper addresses the problem of assessing the economic efficiency of management, when there is a need to find domestic sources for growth of business structures.*

*Keywords: business structure, management effectiveness, the criteria of efficiency, financial group, efficiency of management.*

На сегодняшний момент роль формирования и анализа показателей и факторов эффективности управления предпринимательскими структурами очевидно велика. Это связано с тем, что предприятия приобретают самостоятельность, несут полную ответственность за результаты своей производственно-хозяйственной и финансовой деятельности.

Термин «эффективность», по всей видимости, происходит от латинского «effectivus» — «дающий определенный результат», «действенный».

В современной экономической литературе встречается множество интерпретаций терминов «эффект» и «эффективность»:

- эффективность деятельности — это отношение эффекта или достигнутого результата к произведенным затратам и ресурсам, обуславливающим его получение<sup>1</sup>;

---

<sup>1</sup> Кунявский М. С. К вопросу о производственно-экономической эффективности // Эффективность производства. Мн.: Ураджай, 2011.

- эффект — это достигаемый результат в его материальном, денежном, социальном и других выражениях. Соотношение эффекта и затрат характеризует эффективность какой-либо деятельности или явления<sup>2</sup>;
- эффективность — это относительный эффект, результативность процесса или операции, определяемый как отношение эффекта к затратам, обусловившим его появление<sup>3</sup>;
- эффективность деятельности организации складывается из эффективности управления, способности к производству качественной продукции, эффективности ее сбыта, имиджа и т.д.<sup>4</sup>

Эффективность управления предприятием количественно может быть охарактеризована с помощью ряда показателей, перечень которых определяется характером деятельности предприятия и приоритетными целями его развития. Среди показателей эффективности управления можно выделить показатели деловой активности (многочисленные коэффициенты оборачиваемости), показатели рентабельности, показатели эффективности инвестиционных проектов и др.

Задача обеспечения эффективности управления предпринимательскими структурами может быть математически записана следующим образом:

$$E = \frac{V}{R} \rightarrow \max,$$

где  $E$  — эффективность управления предпринимательской структурой;

$V$  — результат функционирования предпринимательской структуры в том или ином аспекте;

$R$  — затраты ресурсов на обеспечение эффекта  $V$ .

Экономический аспект проблемы измерения эффективности управления предпринимательскими структурами до сих пор остается предметом дискуссий специалистов. Исходя из системных позиций обобщения опыта, накопленного теорией и практикой хозяйствования, считаем целесообразным отметить следующее:

- необходимо комплексное использование единиц измерения — натуральных, трудовых, стоимостных;
- в процессе измерения эффективности важно избежать дублирования (повторного счета) результатов и затрат и обеспечить

---

<sup>2</sup> Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации. М.: РДЛ, 2010.

<sup>3</sup> Ерёмин А. О критериях эффективности // Экономика&Бизнес. 2010. № 10. С. 71–80.

<sup>4</sup> Браун А. Проблемы методологии, планирования и измерения эффективности / Перевод А. С. Толкачёва. М.: Экономика, 2001.



- точный дифференцированный подход в оценке их соотношения, т.е. определение частных показателей эффективности;
- имеется объективная и всевозрастающая необходимость взвешивать, соизмерять во времени единицы результатов и затрат с помощью весовой функции.

Следует учитывать, что в зависимости от того, что принимается в качестве полезного результата, а что — в качестве затрат, можно получить различные значения показателей экономической эффективности. В качестве результатов хозяйственной деятельности сегодня используются следующие показатели: прибыль, доля рынка, объем выпуска продукции, качество изделий, экономический эффект от внедрения мероприятий и др., а в качестве затрат ресурсов — себестоимость (текущие затраты), затраты рабочего времени (труда), величина затраченных основных фондов и оборотных средств, затраты на единовременные и капитальные вложения, затраты материалов, величина затрат на банковский кредит.

Если сопоставить каждый из четырех видов результатов с наиболее часто используемыми видами затрат, то можно получить весь спектр применяемых на практике частных показателей экономической эффективности бизнес-процессов предприятия <sup>5</sup>.

Мы предлагаем понимать под экономической эффективностью управления предпринимательскими структурами два важных измерения — экономическое и результативное. Результативное измерение сообщает о том, насколько предприятие успешно выполняет поставленные задачи; экономическое измерение сообщает о том, насколько затратным является такой способ достижения поставленных целей. Эффективность управления предпринимательскими структурами зависит от уровня неопределенности и внутренней среды микроэкономического субъекта и характера деятельности лиц, принимающих решения в данном субъекте.

Формирование критериев эффективности управления предпринимательскими структурами — одна из наиболее сложных проблем теории и практики экономики и управления, связанная с преобразованием целей и идеального видения развития предприятия в измеримые величины. Вместе с тем, до настоящего времени сама идеология

---

<sup>5</sup> В настоящее время насчитывается около 868 различных частных показателей эффективности, которые могут быть получены из сочетаний четырех видов результатов и семи видов затрат, поэтому весьма остро стоит проблема выбора стройной и непротиворечивой системы критериев эффективности.

формирования критериев эффективности, их формализованной части на практике не работали в силу объективных обстоятельств. Современные условия хозяйствования, напротив, создали предпосылки для активного использования критериев эффективности на практике. В частности, такими предпосылками явились:

- широкое развитие человеко-машинных систем в управлении, в результате чего появилась возможность использовать критерии эффективности на всех стадиях процесса деятельности предпринимательских структур;
- осознание необходимости применения критериев эффективности как средства преодоления возрастающей конфликтности в условиях динамизма и неопределенности внешней среды. Можно выделить две сферы практического использования критериев эффективности:
  - для оценки прошлого (фактически свершившихся событий), например для измерения уровня эффективности деятельности предприятия и его структурных подразделений в ретроспективе;
  - в процессе принятия решений для оценки будущих исходов, как правило, выбора предпочтительного варианта решения из ряда альтернативных <sup>6</sup>.

Следует заметить, что достоверность показателей эффективности возрастает, если при анализе форм эффективности менеджмента учитывается ее динамический аспект. Это объясняется следующим. Во-первых, характеристики экономических процессов не остаются неизменными во времени. Во-вторых, различные варианты управленческих мероприятий имеют разнонаправленную по периодам динамику результатов и затрат. В-третьих, существуют временные сдвиги (лаги), оказывающие существенное влияние на эффективность вариантов хозяйственных решений. В связи с этим показатели эффективности управления предпринимательскими структурами целесообразно рассматривать в динамике посредством регистрации и сравнения изменений за два или более периода. При этом имеет место динамическая эффективность управления.

Динамический показатель эффективности менеджмента ( $\Theta$ ) можно представить следующим образом:

$$\Theta = \frac{V_1 - V_0}{S_1 - S_0},$$

---

<sup>6</sup> Рихтер Г. Эффективность и её выражение в стоимостных категориях в условиях преимущественно интенсивного типа воспроизводства. М.: Альком, 2011.

где  $V_1, V_0$  – конечные результативные показатели (к примеру, прибыль) предприятия соответственно в данном и базисном годах;

$S_1, S_0$  – расходы в данном и базисных годах соответственно.

Коэффициент  $\Theta$  показывает, на сколько рублей за рассматриваемый период изменяется конечный результативный показатель при изменении расходов на 1 руб. Он отражает динамику, темпы роста эффективности управления предпринимательскими структурами.

Динамику экономической эффективности управления характеризует также сравнение этих показателей за два или более периода, дающее показатель относительного изменения эффективности менеджмента ( $I_3$ ), выраженный в процентах:

$$I_3 = \frac{\Theta_1 - \Theta_0}{\Theta_1} \times 100,$$

где  $\Theta_1$  и  $\Theta_0$  – экономическая эффективность управления предпринимательской структурой в отчетном и базисном периодах соответственно.

Приведенные динамические показатели целесообразно рассчитывать также при осуществлении коренных изменений системы управления предпринимательской структурой, при сравнении различных вариантов совершенствования системы управления.

В настоящее время в мировой учетно-аналитической практике известны десятки показателей, используемых для оценки экономической эффективности управления предпринимательскими структурами. Все показатели могут являться объектами управления и характеризовать ход того или иного процесса компании. Цель предпринимательской структуры – ее эффективность, то есть отношение между получаемым результатом и затратами.

До начала 90-х годов XX в. многие зарубежные компании ориентировались только на финансовые показатели оценки эффективности управления. С середины 80-х годов XX в. ведущими западными компаниями в области управленческого консалтинга интенсивно популяризовалась концепция VBM (Value Based Management) – управление, нацеленное на создание стоимости<sup>7</sup>. В основе VBM лежит управление на основе интегрированного финансового показателя – стоимости компании.

Широкое распространение мировой практике оценки экономической эффективности управления предпринимательскими структу-

<sup>7</sup> Рассказов С.В., Рассказова А.Н. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании. // Финансовый менеджмент. 2002. № 3.

рами получила модель DuPont. Данная модель была предложена специалистами компании DuPont (The DuPont System of Analysis) в 1919 году<sup>8</sup>. К этому времени уже достаточно часто использовались показатели рентабельности продаж и оборачиваемости активов. В модели DuPont впервые несколько показателей были увязаны вместе и приведены в виде треугольной структуры, в вершине которой находится коэффициент рентабельности совокупного капитала ROA (return on assets), как основной показатель, характеризующий отдачу, получаемую от средств, вложенных в деятельность компании, и в основании два факторных показателя – рентабельность продаж (размер прибыли) NPM (Net Profit Margin) и оборачиваемость активов TAT (Total Assets Turnover).

При всех очевидных достоинствах, финансовая группа показателей имеет следующие недостатки:

- традиционные финансовые показатели отражают деятельность компании в предыдущие периоды и могут привести к принятию решений, не соответствующих стратегическим целям компании;
- в финансовых показателях трудно учесть интеллектуальный капитал компании, эффективность ее бизнес-процессов и т.п.;
- традиционная система финансовых показателей не отражает тенденции развития рынка, поведения конкурентов и потребителей, а, значит, не может предупредить о возникновении изменений в деловой среде<sup>9</sup>.

Недостатки использования только финансовых показателей оценки экономической эффективности предпринимательских структур создали предпосылки для создания системы оценки, которая включала бы в себя и нефинансовые показатели, и в 30-е годы XX века во Франции возникла концепция управления, позже получившая распространение под именем Tableau de bord («Панель управления»). «Один из наиболее известных и цитируемых французских учёных Ж.Л. Мало относит первое упоминание о Tableau de bord к 1932 году»<sup>10</sup>.

Основное назначение Tableau de bord – дать менеджерам систему индикаторов о состоянии бизнеса, необходимую для принятия реше-

---

<sup>8</sup> Плотников Д. Оценка рентабельности бизнеса. //Финансовый директор. 2009. № 9.

<sup>9</sup> Ольве Н. Г., Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности деятельности компании. М.: КДУ, 2010.

<sup>10</sup> Редченко К. Показательное несогласие: Balanced Scorecard и Tableau De Bord. М.: Альт, 2011.

ний. Показатели Tableau de bord классифицируются на две группы — целевые и функциональные. Целевые показатели определяются исходя из того видения стратегии, которое сформировалось у высшего руководства компании. Функциональные показатели должны соответствовать таким требованиям:

- они должны быть легко контролируемы;
- они должны быть рассчитаны с опережением целевых, т.е. сначала идут некоторые действия, а лишь потом определяется их результат, а не наоборот;
- между функциональными и целевыми показателями должны существовать причинно-следственные связи.

Однако, Tableau de bord стала популярной только во Франции и получила некоторое распространение в соседних с ней странах.

Первое, ставшее известным во всем мире, решение проблемы сведения финансовых и нефинансовых показателей в одну систему принадлежит Р. Каплану и Д. Нортону и опубликовано в журнале Harvard Business Review за 1992 год. Концепция Нортон и Каплана получила название Balanced Scorecard или BSC. В 1996 году авторы обобщили результаты своих исследований в книге «The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action».

Система BSC предназначена для того, чтобы дать ответы на четыре важнейших вопроса:

- как должна выглядеть преуспевающая компания в глазах своих акционеров? (финансовый аспект);
- какой имидж должна иметь компания в глазах потребителей, чтобы преуспеть в реализации своей миссии? (аспект клиентов);
- организация и оптимизация каких внутренних бизнес-процессов может обеспечить компании исключительные конкурентные преимущества? (аспект бизнес-процессов);
- каким образом можно достичь дальнейшего улучшения положения компании? (аспект развития и обучения).

Для каждого из аспектов деятельности руководство компании выбирает несколько показателей.

Схожей с моделью BSC Д. Каплана и Р. Нортон является модель ключевых показателей эффективности (KPI), в соответствии с которой, исходя из общекорпоративных стратегических целей и задач, специфики реализуемых бизнес-процессов для каждого функционального направления разрабатывается набор ключевых показателей эффективности, учитывающий все аспекты его деятельности на разных уровнях управленческой иерархии вплоть до самого низшего организацион-

ного звена. По каждому показателю формируется целевое значение. Перечень показателей с целевыми значениями формализуется в формате официального документа, который регулярно, как правило раз в год, пересматривается с целью внесения необходимых изменений, которые могут касаться как собственно перечня показателей (вследствие развития системы учета первичных данных, изменения структуры и содержания процессов и т.д.), так и их целевых значений.

Таким образом, в последние годы вопрос оценки экономической эффективности управления предпринимательскими структурами стал одной из наиболее обсуждаемых тем в российских научных и деловых кругах. Высокий интерес к данным проблемам в России объясняется необходимостью решения задач успешного долговременного развития российской экономики. Эффективность управления предпринимательскими структурами прямо влияет на приток внешних инвестиций в экономику страны и позволяет динамично развиваться отечественному бизнесу, адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям рыночной экономики (усиление конкуренции, высокий уровень непредсказуемости среды).

В настоящее время существует большое количество методик проведения оценки эффективности управления предпринимательскими структурами. Цель такой оценки – подробная характеристика управленческого и экономического потенциала компании, результатов деятельности в отчетном периоде, а также возможностей развития в будущем. При выборе конкретной методики оценки эффективности управления для конкретного предприятия важно ориентироваться на комплексный подход.

Т. В. Какатунова  
кандидат экономических наук, доцент,  
филиал Московского энергетического института (ТУ),  
г. Смоленск

## **Подготовка инновационных кадров в регионе на базе виртуального технопарка**

*Аннотация. Рассмотрена региональная система подготовки инновационных кадров. Определены функции виртуального технопарка, как координационного звена региональной системы подготовки инновационных кадров.*

*Ключевые слова: инновации, инновационные кадры, виртуальный технопарк.*

*The summary. Considered a regional system for training innovative personnel. Defined functions a virtual technology park as a focal point of the regional system of training innovative personnel.*

*Keywords: innovation, innovative personnel, a virtual technology park.*

Формирование инновационной модели экономики российских регионов предполагает постоянный рост инвестиционных вложений в инновации, обновление выпускаемой продукции и технологий, выход на новые рынки. В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, к 2020 г. должна возрасти до 40–50%, при этом доля инновационного сектора в валовом внутреннем продукте должна повыситься с 10,9% в 2007 г. до 18% в 2020 г. Очевидно, что одним из важнейших условий достижения указанных значений показателей является модернизация кадровой политики в инновационной сфере, в том числе, в части формирования системы подготовки инновационных кадров с учетом специфических запросов субъектов региональной инновационной среды.

В настоящее время потребность в подготовке и переподготовке инновационных кадров ощущается со стороны научно-исследовательских организаций, промышленных предприятий, а также организаций, являющихся представителями информационной, консалтинго-

вой, финансовой и других подсистем инновационной инфраструктуры региона. При этом каждый из субъектов региональной инновационной среды может выдвигать свои требования к компетентностным характеристикам необходимых им инновационных сотрудников. Безусловно, значительная часть регионов обладает разрозненными элементами, способными осуществлять подготовку кадров в инновационной сфере. К числу таких элементов можно отнести ВУЗы, центры профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации, инновационные центры и т.п. Однако данные структуры не учитывают в полной мере потребности реальных производств в плане формирования желательного набора компетенций в процессе подготовки будущих специалистов, ориентированных на разработку и реализацию инновационных идей.

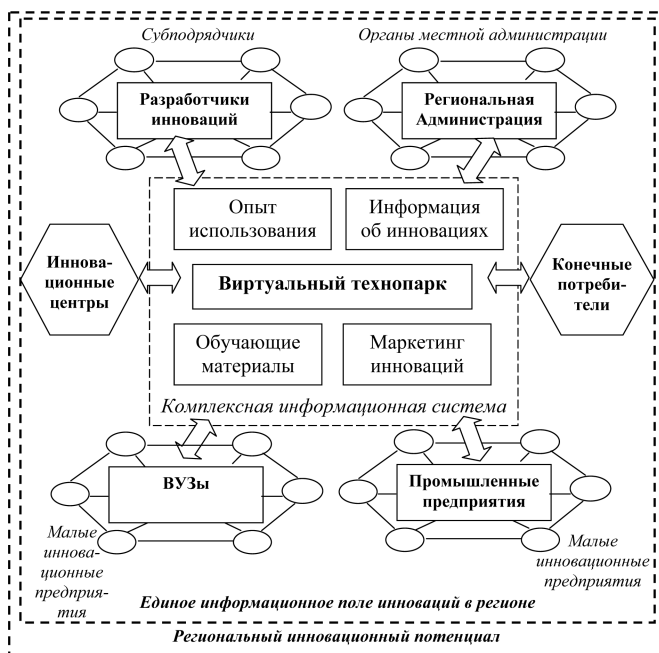
Преодолеть указанные негативные обстоятельства при решении задачи обеспечения промышленных предприятий региона необходимыми инновационными кадрами можно путем создания единой региональной системы подготовки инновационных кадров, в рамках которой будут установлены прочные взаимосвязи между структурами, способными организовать и осуществить подготовку инновационных кадров, инновационно-активными предприятиями, органами региональной администрации, потребителями инновационной продукции и другими субъектами инновационной среды региона.

Различные субъекты инновационной среды региона формируют соответствующее информационное поле, которое содержит информацию о потребностях в инновационных разработках определенного типа и существующих инновационных идеях, об имеющихся у предприятий ресурсах, необходимых для реализации инновационных проектов, об отношении потребителей к тем или иным инновациям, а также запросах в области инноваций со стороны органов региональной власти. Отметим, что характеристики указанного информационного поля в значительной степени отражают инновационный потенциал региона. Данная информация может оказать значительное воздействие на такие элементы системы подготовки инновационных кадров, как направления подготовки, учебно-методические материалы, характер материально-технических ресурсов, предназначенных для отработки практических навыков. Так, в случае недостаточно развитой информационно-консалтинговой подсистемы региональной инновационной инфраструктуры при разработке обучающих программ основной упор можно сделать на дисциплины, связанные с патентованием и сертификацией инновационной продукции, проведением экспертизы ин-



новаций и разработкой инновационных предложений и заявок и т.д. В этой связи, создавая региональную систему подготовки инновационных кадров, необходимо, прежде всего, продумать эффективные механизмы рационального использования имеющегося инновационного потенциала региона, в том числе, в сфере подготовки инновационных кадров.

В качестве ключевой структуры, способной взять на себя роль координатора работ в области подготовки кадров для инновационной деятельности на уровне региона, можно рассматривать виртуальный технопарк. На рисунке 1 показано место виртуального технопарка в региональной системе подготовки инновационных кадров. В общем случае технопарк представляет собой структуру, основная деятельность которой непосредственно связана с разработкой и реализацией инновационных проектов или их отдельных этапов<sup>1</sup>.



**Рис. 1. Региональная система подготовки инновационных кадров**

<sup>1</sup> Дли М.И., Какатунова Т.В. Общая процедура взаимодействия элементов инновационной среды региона // Журнал правовых и экономических исследований. 2009. № 3. С. 60–63.

С помощью современных информационных технологий на базе технопарка может быть организовано взаимодействие всех субъектов инновационной среды региона, участвующих в процессе подготовки инновационных кадров. Это, в свою очередь, определяет виртуальный характер технопарка, функционирование которого за счет современных информационных технологий может быть организовано без его физического расположения на отдельной территории.

К числу основных функций виртуального технопарка, как координационного звена региональной системы подготовки инновационных кадров, можно отнести: распространение информации об инновациях, готовых к реализации и уже используемых на предприятиях; сбор информации о запросах в области инноваций со стороны потребителей; сбор результатов использования инноваций на предприятиях региона и их анализ; сбор и анализ заявок на специалистов, способных осуществить внедрение инновационных разработок и технологий на промышленных предприятиях; обучение специалистов в области разработки инноваций и управления реализацией инновационных проектов; посредничество между ВУЗами с выходом на комплексную информационную систему управления инновациями.

Реализация первых трех функций позволит технопарку участвовать в формировании спроса на инновационные кадры определенной квалификации в регионе и предвидеть компетентные характеристики инновационных специалистов, которые могут быть востребованы в ближайшем будущем, чтобы осуществить своевременную подготовку соответствующих кадров. Вторая группа функции связана с непосредственным участием виртуального технопарка в осуществлении подготовки инновационных кадров. Указанные функции виртуального технопарка могут быть реализованы посредством созданной единой комплексной информационной системы, включающей базы данных инновационных разработок, готовых к внедрению, информацию о результатах использования инноваций на предприятиях региона, а также модули, ориентированные на продвижение инноваций и подготовку инновационных кадров. Виртуальный технопарк может самостоятельно осуществлять обучение в сфере инноваций, предоставляя доступ к обучающим программам в рамках созданной информационной системы, либо выступать посредником в данном процессе, обеспечивая взаимодействие ВУЗов и инновационных центров, с одной стороны, и желающих пройти обучение, с другой.

Обучение в сфере инноваций, реализуемое непосредственно с помощью ресурсов виртуального технопарка может носить как активный, так и пассивный характер. При этом активное обучение предполагает осуществление проверки знаний (промежуточной и итоговой), а также в случае необходимости корректировку обучающих программ сотрудниками технопарка. Данная корректировка обучающих программ может проводиться как результат взаимодействия с органами региональной администрации либо с представителями предприятий. Взаимодействие сотрудников виртуального технопарка с региональной администрацией может осуществляться через сеть Internet либо Intranet, кроме того может быть создана соответствующая локальная сеть, в рамках которой будет обеспечен доступ разного уровня к специализированным материалам для разработчиков инновационных идей, сотрудников предприятий, желающих пройти обучение активного или пассивного типа посредством использования информационных ресурсов технопарка. Разрабатываемые программы обучения в сфере инноваций могут быть направлены на студентов ВУЗов, слушателей программ подготовки и переподготовки кадров и потребителей инноваций.

Помимо разработки собственных программ обучения в сфере инноваций, сотрудники технопарка могут участвовать в разработке подобных программ, реализуемых ВУЗами и другими структурами осуществляющими подготовку кадров в регионе.

Н. Ю. Кулешов  
аспирант,  
Российская Академия предпринимательства

## **Инвестиционная политика, ее сущность и роль в современных условиях**

*Аннотация. Инвестиционная политика оказывает существенное влияние на формирование экономики страны. В статье рассматриваются основные механизмы влияния государства на инвестиционную активность, выделены факторы, оказывающие влияние на инвестиционную деятельность предприятия. Поскольку инвестиционную политику можно рассматривать как часть долгосрочной стратегии развития предприятия, в статье особое внимание уделено вопросам формирования целей и задач инвестиционной политики предприятия.*

*Ключевые слова: инвестиционная политика, инвестиционная активность, долгосрочная стратегия развития предприятия.*

*The summary. The investment policy influences on formation of a national economy. So, the basic questions of the article are: mechanisms of the state influence on investment activity, the factors influencing on the enterprise investment activity. The particular attention in the article is given to the problem of formation of the purposes and tasks of the enterprise investment policy.*

*Keywords: investment policy, investment activity, long-term strategy of development of the enterprise.*

Инвестиционная политика, будучи одной из составных частей экономической политики государства и предприятия, является важным рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность субъектов хозяйствования и экономику страны. Формируя инвестиционную политику, предприятие может оказывать непосредственное воздействие на темпы роста объема производства, на изменение своей внутренней структуры, на дальнейшее развитие новых видов выпускаемой продукции, на решение проблем совершенствования социальной защиты сотрудников.

В экономической литературе существует несколько определений понятия «инвестиционная политика». Например, по мнению И. Т. Ба-

---

лабанова, инвестиционная политика представляет собой часть общей финансовой стратегии развития предприятия, состоящей в выборе и реализации наиболее рациональных путей расширения и обновления производственного потенциала [1].

П.Л. Виленский предлагает рассматривать данный термин с точки зрения принятия управленческих решений, что определяет инвестиционную политику как систему хозяйственных решений, устанавливающих «объем, структуру и направления инвестиций как внутри хозяйствующего объекта (предприятия, фирмы, компании и т.д.), региона, страны (республики), так и за их пределами, с целью развития производства, предпринимательства, получения прибыли или других конечных результатов» [2].

Можно рассматривать инвестиционную политику предприятия как часть экономической политики. Подобной точки зрения придерживается Б.А. Райзберг: «инвестиционная политика – составная часть экономической политики, проводимой предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня» [9].

Государственная инвестиционная политика представляет собой комплекс проводимых государством мер, направленных на стимулирование инвестиционной деятельности и создание благоприятного инвестиционного климата для всех субъектов хозяйствования. Результатом проведения эффективной государственной инвестиционной политики в конечном итоге является подъем экономики, повышение эффективности производства, модернизация производственных мощностей и решение социальных проблем.

Существует ряд механизмов, при помощи которых государство может влиять на инвестиционную активность: кредитно-финансовая (предоставление кредитов на льготных условиях) и налоговая политика (предоставление определенных налоговых льгот предприятиям, осуществляющим инвестиции в реконструкцию производства); амортизационная политика (регулирование скорости обновления основных фондов); создание благоприятного инвестиционного климата для иностранных инвесторов; научно-техническая политика и др.

На уровне предприятия существуют сходные с вышеперечисленными механизмы влияния на инвестиционную политику предприятия: финансовая и налоговая политика предприятия, нормы амортизационных отчислений, стратегия развития бизнеса, в том числе с учетом применения инновационных технологий и т.д.

В ходе формирования амортизационной политики государство придерживается следующих принципов:

- своевременная и правильная переоценка основных фондов, особенно в условиях инфляции;
- введение дифференцированных норм амортизации, учитывающих функциональное назначение основных фондов, их моральный и физический износ;
- установленные нормы амортизации должны не только быть достаточными для простого производства, но и способствовать расширенному воспроизводству;
- предоставление возможности осуществления ускоренной амортизации (в том числе, путем использования лизингового механизма);
- амортизационная политика должна способствовать обновлению основных фондов;
- предоставление коммерческим организациям достаточно широких прав в области проводимой ими амортизационной политики.

Сбалансированная амортизационная политика позволяет предприятию иметь инвестиционные средства, достаточные как для простого, так и для расширенного воспроизводства основных фондов.

Связь инвестиционной политики с научно-технической очевидна. Важнейшим фактором интенсивного экономического развития страны является ускорение научно-технического прогресса.

Инвестиционная политика должна иметь цель, задачи и механизм их реализации.

На уровне предприятия целью инвестиционной политики является реализация стратегического плана экономического и социального развития предприятия. На уровне государства окончательной целью инвестиционной политики является стимулирование активной инвестиционной деятельности, направленной на подъем экономики страны и повышение эффективности общественного производства.

Проходящие в российской экономике трансформационные процессы создают высокий рисковый фон для страны в целом и для всех предприятий и организаций, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Российской Федерации.

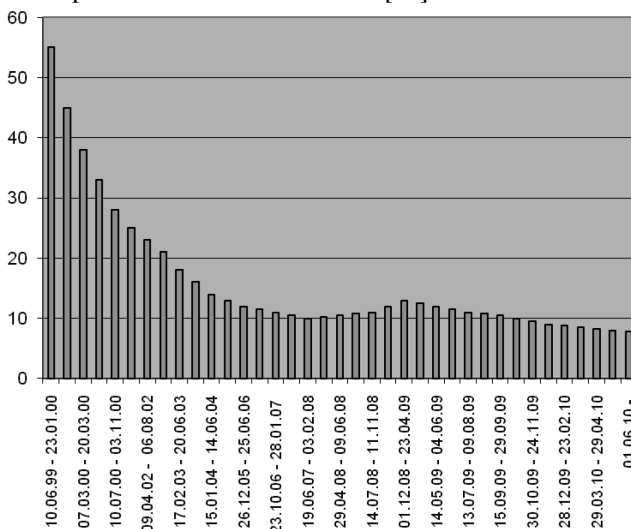
Среди наиболее значимых факторов, оказывающих существенное влияние на хозяйственную и инвестиционную деятельность предприятия на данном этапе социально-экономического развития РФ, необходимо отметить следующие [3, 4, 5]:

- нестабильность экономической ситуации в стране (нестабильность экономического законодательства и социально-экономической системы страны, постоянное изменение условий инвестирования и использования прибыли);
- отсутствие налаженных внешнеэкономических связей (формирование принципов ведения внешней торговли, возможность введения ограничений на торговлю и поставки, закрытия границ и т.д.);
- неопределенность политической ситуации в стране;
- колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов;
- влияние природно-климатических условий (вероятность наступления стихийных бедствий);
- отсутствие достоверной информации о динамике технико-экономических показателей, параметрах новой техники и технологии;
- неопределенность, связанная с производственно-технологическим процессом (аварии и отказы оборудования, производственный брак и т.д.);
- отсутствие у руководящих работников компании долгосрочной стратегии развития;
- неполнота или неточность информации о финансовом положении и деловой репутации контрагентов (возможность неплатежей, банкротств партнерских организаций, срывов договорных обязательств).

Анализируя представленный перечень неопределенностей, становится очевидным тот факт, что возможна минимизация ряда рисков, возникающих под действием вышеперечисленных факторов, посредством применения возможностей института страхования. Страховая компания может предложить эффективную защиту бизнеса от рисков воздействия стихийных бедствий, пожара; наличие страховой защиты позволит минимизировать расходы предприятия, связанные с устранением последствий производственных аварий, отказов оборудования; кроме того, возможно заключение договора страхования от неисполнения обязательств контрагентами (срыв сроков поставок товаров и материалов, банкротство поставщика и т.д.).

На уровень инвестиционной активности организаций напрямую влияет размер ставки рефинансирования (чем ниже ставка рефинансирования, тем выше уровень инвестиционной активности). Как показывает анализ динамики ставки рефинансирования (рис. 1), ее размер только с 1998 г. по 2007 г. изменился со 150% до 10,5%, тогда как

ставка рефинансирования в странах Западной Европы и США составляет несколько процентов, причем ее колебания очень незначительны. Для сравнения: на 15 декабря 2008 г. ставка рефинансирования ЦБ РФ составляла 13%, ставка рефинансирования ЕЦБ – 2,5%, ставка рефинансирования ФРС США – 1% [12].



По данным Центрального Банка РФ.

**Рис. 1. Размер ставки рефинансирования**

Еще одним фактором, оказывающим существенное влияние на деятельность предприятий, является уровень инфляции. Индекс инфляции в России значительно превышает аналогичный показатель для стран с устойчивой экономикой. Уровень инфляции в странах Европы в среднем составляет 6% за период с 2005 г. по май 2008 г. (Табл. 1), аналогичный показатель для России составляет порядка 21,97% [4].

К прочим показателям (кроме ставки рефинансирования и уровня инфляции), характеризующим финансовые условия инвестиционной деятельности, относятся: средневзвешенная ставка по рублевым кредитам нефинансовым организациям, величина денежной массы М2, коэффициент монетизации, удельный вес наличных денег МО в общем объеме денежной массы М2, международные резервы Российской Федерации и т. д. (Табл. 2).

Инвестиционный процесс требует формирования определенных источников. Прежде чем вложить в инвестиционный процесс какие-то средства, надо иметь определенные источники и ресурсы.



Таблица 1

**Индекс инфляции в странах с устойчивой экономикой**

Страна	Показатель, по отношению к которому рассчитан индекс инфляции	Индекс инфляции по состоянию на май 2008 г.
Бельгия	2004 г. = 100	111,66
Великобритания	2005 г. = 100	108,3
Германия	2005 г. = 100	106,7
Голландия	2005 г. = 100	106,25
Финляндия	2005 г. = 100	108,4
Франция	2005 г. = 100	107,34
Швейцария	2005 г. = 100	104,5
Канада	2002 г. = 100	114,6
Япония	2005 г. = 100	100,9

По данным национальных статистических служб: Belgium – Institut national de statistique, United Kingdom – Office for National Statistics, Germany – Federal Statistical Office, Netherlands – Statistics Netherlands, Finland – Statistics Finland, France – The National institute of statistics and economic studies (INSEE), Switzerland – Statistik Schweiz, Canada – Statistics Canada, Japan – Statistics Bureau & Statistics Center.

Таблица 2

**Показатели, характеризующие финансовые условия инвестиционной деятельности**

	2000	2005	2006	2007	2008
Средневзвешенная ставка по рублевым кредитам нефинансовым организациям сроком до 1 года <sup>1)</sup> , процентов	24,4	10,7	10,4	10,0	12,2
Ставка рефинансирования (на конец года), процентов	25	12	11	10	13
Денежная масса М2 (национальное определение; на конец года), млрд. руб.	1154,4	6044,7	8995,8	13272,1	13493,2
Удельный вес денежной массы М2 в ВВП (коэффициент монетизации), процентов	12,2	22,6	26,0	31,9	32,8
Удельный вес наличных денег МО в общем объеме денежной массы М2 (на конец года), процентов	36,3	33,2	31,0	27,9	28,1

Международные резервы Российской Федерации (на конец года), млрд. долл. США	28,0	182,2	303,7	478,8	427,1
Индекс потребительских цен <sup>2)</sup> , процентов	120,2	110,9	109,0	111,9	113,3
Индекс цен производителей промышленных товаров <sup>2)</sup> , процентов	131,9	113,4	110,4	125,1	93,0
Индекс цен строительной продукции <sup>2)</sup> , процентов	135,9	112,1	112,4	117,4	116,9
в том числе индекс цен производителей в строительстве (строительно-монтажные работы) <sup>2)</sup> , процентов	140,5	115,8	114,9	121,2	118,6
Официальный курс доллара США к рублю (на конец года), руб./ долл. США	28,16	28,78	26,33	24,55	29,38

<sup>1)</sup> 2000, 2005 гг. — средневзвешенная ставка по рублевым кредитам юридическим лицам в кредитных организациях (включая Сбербанк России) сроком до 1 года; с апреля 2006 г. включаются данные филиалов кредитных организаций.

<sup>2)</sup> Декабрь к декабрю предыдущего года.

Источник: [7]

В таблице 3 и на рисунках 2, 3 дается анализ источников финансирования инвестиций.

При выборе инвестиционной стратегии на уровне конкретного предприятия, прежде всего, необходимо сформулировать цели, которые предприятие преследует в своем развитии:

- создавать новые производства и проводить политику диверсификации;
- расширять существующее производство, проводя экстенсивную политику;
- повышать эффективность производства, придерживаясь политики интенсификации;
- ориентироваться на государственную поддержку и государственный заказ, удовлетворяя требования государственных органов.

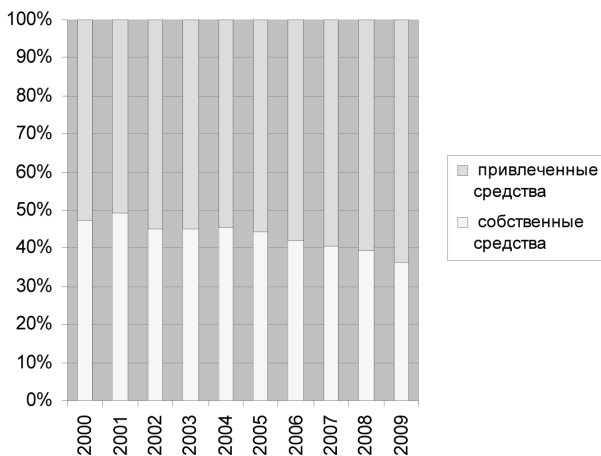
Задачи инвестиционной политики во многом зависят от поставленной цели и сложившейся на данный момент времени экономической

Таблица 3

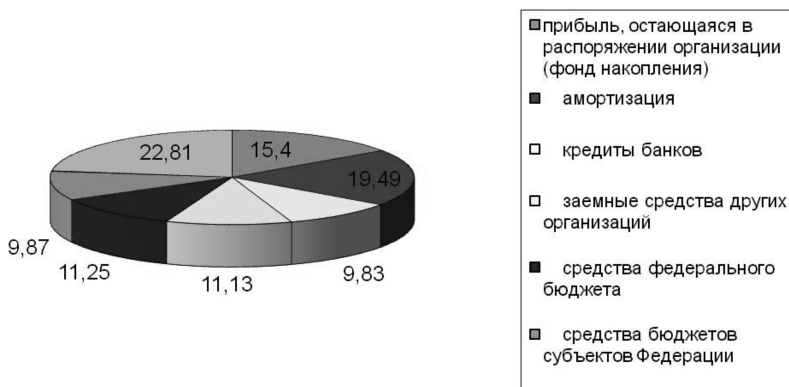
**Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации по источникам финансирования**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	миллиардов рублей									
Инвестиции в основной капитал – всего	1053,7	1335,8	1455,7	1824,9	2246,8	2893,2	3809,0	5217,2	6705,9	5769,8
в том числе по источникам финансирования:										
собственные средства	500,6	660,3	654,6	825,1	1020,8	1287,2	1603,6	2105,0	2649,3	2092,0
прибыль, остающаяся в распоряжении организации (фонд накопления)	246,4	319,9	277,4	324,5	432,3	587,3	759,6	1010,1	1231,9	852,9
амортизация	190,6	247,5	319,1	440,8	512,0	605,5	729,6	920,0	1159,3	1079,7
привлеченные средства	553,1	675,5	801,1	999,8	1226,0	1606,0	2205,4	3112,1	4056,6	3677,8
из них:										
кредиты банков	30,6	58,6	85,2	116,3	176,5	235,6	364,2	544,0	791,6	544,3
в том числе кредиты иностранных банков	6,2	11,5	12,9	21,3	23,8	27,9	59,2	86,9	198,1	159,3
заемные средства других организаций	75,6	65,1	95,3	123,6	163,1	171,1	227,0	370,4	413,7	616,6
бюджетные средства	232,1	272,9	289,6	358,0	401,0	589,2	769,2	1119,0	1404,7	1240,8
в том числе:										
средства федерального бюджета	62,9	77,6	88,8	122,5	118,1	202,2	267,4	431,3	537,8	622,9
средства бюджетов субъектов Федерации	151,2	167,3	178,3	220,0	260,2	356,1	446,4	611,1	759,2	546,6
средства внебюджетных фондов	50,3	34,7	34,3	16,5	19,0	15,6	19,8	27,3	23,7	12,4
прочие	164,5	244,2	296,7	385,4	466,4	594,5	825,1	1051,5	1422,9	1263,7
в том числе:										
средства вышестоящих организаций			169,2	236,7	286,0	306,8	478,0	589,1	923,3	889,2
средства, полученные от долевого участия на строительство (организаций и населения)			60,0	60,5	84,5	108,6	144,7	194,2	232,2	133,0
в том числе средства населения							50,2	78,5	124,6	59,3
средства от выпуска корпоративных облигаций			1,7	3,4	4,2	8,9	1,7	6,1	5,4	4,1
средства от эмиссии акций	5,1	1,6	5,2	4,6	3,5	90,5	86,1	93,3	51,0	51,0

Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики.



**Рис. 2. Структура источников инвестиций в основной капитал, % к итогу**



**Рис. 3. Структура источников инвестиций в основной капитал, % к итогу в 2009 году**

кой ситуации в стране. В число задач инвестиционной политики могут входить:

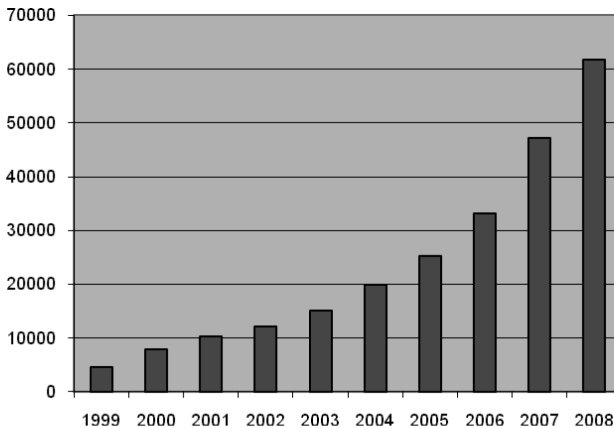
- выбор и поддержка развития выделенного направления производства;
- реализация программы перепрофилирования производства;
- обеспечение конкурентоспособности продукции предприятия;
- обеспечение сбалансированного развития подразделений предприятия;

- реструктуризация предприятия;
- поддержка развития экспортного производства.

Эффективное выполнение разработанной инвестиционной политики невозможно без механизма ее реализации, учитывающего следующие факторы:

- финансово-экономическую ситуацию на предприятии;
- технический уровень производства, наличие незавершенного строительства;
- перспективы участия предприятия в лизинговых программах;
- величина собственных средств предприятия и наличие возможности оперативного привлечения заемных средств в форме кредитов и займов;
- финансовые условия инвестирования на рынке капитала;
- наличие налоговых и иных льгот для предприятий, занимающихся инвестиционной деятельностью;
- экономическая эффективность планируемых инвестиционных проектов;
- условия страхования и получения дополнительных гарантий от некоммерческих рисков со стороны уполномоченных органов.

Об увеличении инвестиционной активности российских предприятий можно судить по такому показателю, как инвестиции на душу населения (рис. 4).



**Рис. 4. Инвестиции на душу населения, руб. в год**

Инвестиционная политика предприятия строится в соответствии с бизнес-планом его развития и должна быть направлена на обеспечение финансовой устойчивости предприятия не только в настоящий момент, но и в будущем. Выделим основные принципы построения инвестиционной политики, которых должно придерживаться предприятие в условиях рыночной экономики:

- направленность инвестиционной политики на достижение стратегических планов предприятия и повышение его финансовой устойчивости;
- учет уровня инфляции и факторов риска;
- экономическое обоснование инвестиционного проекта;
- формирование оптимальной структуры портфельных и реальных инвестиций;
- выбор надежных и оптимальных по стоимости источников и методов финансирования инвестиций.

Учет этих и других принципов позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционной политики на предприятии [10].

Структура инвестиций в нефинансовые активы в период 2000–2010 гг. представлена в таблице 4.

Таблица 4

**Структура инвестиций в нефинансовые активы в Российской Федерации (в фактически действовавших ценах)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	I квартал 2010
	<b>млн. рублей</b>										
Инвестиции в нефинансовые активы, всего	1071,2	1347,6	1476,3	1845,3	2267,0	2945,7	3858,6	5281,5	6794,9	5843,1	815,4
Инвестиции в основной капитал	1053,7	1335,9	1455,7	1824,9	2246,8	2893,2	3809,0	5217,2	6705,5	5769,8	802,1
Инвестиции в нематериальные активы	15,9	9,0	7,6	9,1	10,0	24,4	20,7	28,1	30,7	22,9	3,4
Инвестиции в другие нефинансовые активы	1,6	2,7	13,0	11,3	10,2	19,4	16,5	20,5	36,9	30,0	7,1
затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы						8,7	12,4	15,7	21,8	20,4	2,8
	<b>в процентах к итогу</b>										
Инвестиции в нефинансовые активы, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Инвестиции в основной капитал	98,4	99,1	98,6	98,9	99,1	98,2	98,7	98,8	98,7	98,7	98,4
Инвестиции в нематериальные активы	1,5	0,7	0,5	0,5	0,4	0,8	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4
инвестиции в другие нефинансовые активы	0,1	0,2	0,9	0,6	0,5	0,7	0,4	0,4	0,5	0,5	0,9
затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы						0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3

*Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики*

Инвестиционная политика представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, нацеленных на дальнейшее развитие предприятия, улучшение финансового результата его деятельности, получение других положительных эффектов в результате инвестиционных вложений.

В ходе разработки инвестиционной политики ставятся и решаются следующие основные задачи: определение долгосрочных целей предприятия, выбор наиболее перспективных и выгодных вложений капитала, разработка приоритетов в развитии предприятия, оценка альтернативных инвестиционных проектов, разработка технологических, маркетинговых, финансовых прогнозов, оценка последствий реализации инвестиционных проектов.

Инвестиционную политику можно рассматривать как часть стратегии долгосрочного развития предприятия, нацеленной на обеспечение оптимального использования инвестиционных ресурсов, рациональное сочетание различных источников финансирования, на достижение положительных интегральных показателей эффективности проекта и в целом – на экономически целесообразные направления развития производства.

Процесс формирования инвестиционной политики можно разделить на три этапа:

I этап – Предварительный (Стратегический). На данном этапе определяют необходимость развития предприятия и экономически выгодные направления этого развития. Для проведения подобного анализа необходимо:

- произвести оценку потребительского спроса на выпускаемую продукцию;
- выявить ожидаемый спрос на период намеченной инвестиционной политики предприятия;

- сравнить затраты на выпуск продукции с действующими рыночными ценами;
- выявить производственные возможности предприятия на перспективу;
- проанализировать деятельность предприятия за предшествующий период и выявить неиспользованные резервы;

II этап – Проектный, на котором осуществляется разработка инвестиционных проектов для реализации выбранных направлений развития предприятия;

III этап – Определяющий, на котором происходит окончательный выбор экономически выгодного инвестиционного проекта, планируемого к реализации. Выбор проекта осуществляется путем анализа следующих факторов:

- стоимость оборудования, строительных материалов, аренды производственной площади, доставки готовой продукции на рынок сбыта;
- себестоимость заданного объема производства и единицы продукции, выпускаемой на новом оборудовании;
- постоянные и переменные затраты;
- требующиеся объемы инвестиционных ресурсов;
- размер собственных и привлеченных средств, необходимых для реализации проекта;
- показатели эффективности проекта;
- риски, сопутствующие процессу осуществления проекта.

Инвестиционная деятельность предприятия связана с формированием инвестиционного портфеля, включающего различные формы инвестиций. Под инвестиционным портфелем понимается совокупность объектов реального и финансового инвестирования, предназначенных для осуществления инвестиционной деятельности в соответствии с разработанной инвестиционной стратегией предприятия [8]. На рисунке 5 представлена классификация инвестиционного портфеля предприятия, основанная на основных признаках: объект инвестиций, инвестиционная стратегия предприятия, степень достижения инвестиционной стратегии предприятия.

Выделенные в рамках классификационного признака «инвестиционная стратегия» виды инвестиционных портфелей представляют собой следующее:

- портфель роста формируется за счет объектов инвестирования, обеспечивающих достижение высоких темпов роста капитала, соответственно высок уровень риска;





**Рис. 5. Классификация инвестиционного портфеля предприятия**

- портфель дохода формируется за счет объектов инвестирования, обеспечивающих высокие темпы роста дохода на вложенный капитал;
- консервативный портфель формируется за счет малорисковых инвестиций, обеспечивающих, соответственно, более низкий темп роста дохода и капитала, чем портфель роста и дохода.

Инвестиционный портфель предприятия формируется на основании следующих принципов:

1. Принцип обеспечения реализации инвестиционной стратегии, подразумевающий соответствие инвестиционного портфеля инвестиционной стратегии предприятия. Кроме того, должна обеспечиваться преемственность долгосрочного и среднесрочного планирования инвестиционной деятельности предприятия.

2. Принцип обеспечения соответствия портфеля инвестиционным ресурсам таким образом, что перечень выбираемых объектов инвестиций должен ограничиваться возможностями обеспечения их ресурсами.

3. Принцип оптимизации соотношения доходности и ликвидности, предполагающий соблюдение определенных инвестиционной стратегией предприятия пропорций между доходом и ликвидностью.

4. Принцип оптимизации соотношения доходности и риска – соблюдение определенных инвестиционной стратегией предприятия пропорций между доходом и риском.

5. Принцип обеспечения управляемости инвестиционным портфелем, основанный на соответствии объектов инвестирования кадровому потенциалу и возможности осуществления оперативного реинвестирования средств.

Выбор инвестиционной стратегии предприятия должен основываться на анализе ресурсного потенциала для инвестиционной деятельности. Данный анализ целесообразно проводить на основании исследования динамики ряда показателей, характеризующих следующие параметры: материально-вещественные ресурсы предприятия, трудовые ресурсы, информационные ресурсы, денежные и финансовые ресурсы.

Таким образом, построение инвестиционной политики предприятия является сложным процессом, основанным на анализе большого массива экономической и социально-политической информации.

#### **Литература**

1. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент. 2004.
2. Виленский П.Л., Оценка эффективности инвестиционных проектов. 2003.
3. Ендовицкий Д.А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики. М.: Финансы и статистика, 2003.
4. Ендовицкий Д.А., Коменденко С.Н. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2004.
5. Ермасова Н.Б. Инновационные подходы к управлению рисками инвестиционной деятельности. М.: Высшая школа, 2007.
6. Ермасова Н.Б. Риск-менеджмент организации. М.: Дашков и К°, 2008.
7. Инвестиции в России. 2009: Стат.сб./ Росстат. М., 2009.
8. Орлова Е.Р. Инвестиции. Курс лекций. М.: Омега-Л, 2003
9. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2005.
10. Сергеев Л.А. Инвестиционная деятельность предприятий. М.: Юнити, 2004.
11. Цыганов А.А., Грызенок Ю.В. Теория и практика страхования инновационных рисков. М.: Изд-во РАГС, 2005.
12. <http://www.prime-tass.ru/currency/rates.asp>

А. М. Медведева  
кандидат экономических наук,  
Российская Академия предпринимательства

## Подходы к комплексной диагностике внутренних рисков промышленных предприятий

*Аннотация. В статье представлен принципиально новый подход к проведению процедуры комплексной диагностики внутренних рисков промышленных предприятий. В рамках данного подхода предлагается диагностировать внутренние риски предприятий как события, которые генерируются базовыми элементами систем /подразделений (ресурсами и процессами), и могут в случае свершения привести изменению результатов деятельности этих систем /подразделений, а также результатов деятельности предприятия в целом.*

*Ключевые слова: риск, диагностика рисков, управление рисками, система предприятия, сбалансированные показатели деятельности предприятия.*

*The summary. The article «Approaches to complex diagnosis of the Company's internal Risks» covers a conceptually new approach to building complex diagnosis of industrial Company's internal Risks. This approach orders the possibility of diagnosing these risks as events resulting from each of the factors and leading to the changes of the company and company's systems /subdivisions activities' results.*

*Keywords: risk, risks' diagnosis, risk management, company's system, balanced scorecard.*

Одной из наиболее существенных проблем, обуславливающих сложность решения задач, связанных с поддержанием финансово-экономической устойчивости и повышением эффективности деятельности промышленных предприятий, является проблема рисков, сопряженных с их деятельностью. В связи с отсутствием в теории риск-менеджмента единого и четкого определения понятия «риск», отметим, что **под рисками промышленных предприятий** мы будем понимать события, которые могут произойти в будущем с некоторой вероятностью и повлиять на достижение желаемых результатов деятельности предприятий. А **управление рисками (риск-менеджмент)** определим как систему организационно-экономических мероприятий, направленных на выявление рисков и

разработку мероприятий по их минимизации (если это риски-потери) максимизации (если это риски-шансы).

При всей объективной значимости и актуальности рисковской проблематики для промышленных предприятий процесс построения ими систем управления рисками нельзя назвать активным. И связано данное обстоятельство в первую очередь с тем, что и методологическая, и инструментальная база риск-менеджмента содержит значительное количество «пробелов». В первую очередь это утверждение относится к сфере идентификации рисков. Методы диагностики рисков, представленные в различных работах<sup>1</sup> по риск-менеджменту, на самом деле таковыми не являются. В рамках этих «методов» представлены либо перечни источников информации, необходимой для выявления рисков, либо способы сбора этой информации.

В рамках данной статьи мы предложим **методологический подход к комплексной диагностике рисков предприятий**. Суть данного подхода заключается в **соотнесении рисковых экспозиций с источниками риска**. Данное соотнесение предполагает получение **ответа на вопрос: какое событие, генерируемое «фиксированным» источником, способно изменить состояние «заданной» рисковой экспозиции**. Ответ на данный вопрос должен быть получен в отношении всех источников рисков риска и рисковых экспозиций. **Совокупность полученных ответов и будет являть собой перечень рисков предприятия**.

Под **рисковой экспозицией**<sup>2</sup> мы понимаем элемент предприятия, полная или частичная утрата которого в случае реализации риска приведет к ощутимым для предприятия потерям. Или же, другими словами, это элемент предприятия, представляющий для него определенную ценность и подверженный риску. **Источник риска** представляет собой объект, генерирующий риск-событие.

Разработанный нами подход к диагностике рисков базируется на идее о том, что:

1) **риски предприятия следует выявлять в разрезе сфер его деятельности;**

---

<sup>1</sup> Н.В. Хохлов Управление риском. М.: Юнити, 2001; В.Н.Вяткин, И.В. Вяткин, В.А. Гамза, Ю.Ю.Екатеринославский, Дж. Дж. Хэмптон. Риск-менеджмент. М.: Дашков и К°, 2003; Томас Л. Бартон, Уильям Г. Шенкир, Пол Л. Уокер. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься. М.: Издательский дом Вильямс, 2003.

<sup>2</sup> В.Н. Вяткин, И.В. Вяткин, В.А. Гамза, Ю.Ю.Екатеринославский, Дж. Дж. Хэмптон . Риск-менеджмент. М.: Дашков и К°, 2003 .

2) риски, соответствующие какой-либо сфере генерируются элементами, обеспечивающими возможность функционирования данной сферы. Эти элементы (**процессы**, осуществляемые в различных сферах и **ресурсы**, необходимые для их реализации) **являются источниками внутренних рисков предприятия;**

3) **в качестве рискованных экспозиций следует рассматривать результаты деятельности различных сфер предприятия**, которые будут определять также и **результаты работы предприятия в целом;**

4) **результаты деятельности различных сфер предприятия (рисковые экспозиции) определяются состоянием элементов, обеспечивающих функционирование этих сфер (источников рисков).**

Таким образом, очевидно, что разработанный нами подход, базирующийся на «привязке» риска к источнику его генерации и последствиям в рамках конкретной сферы предприятия, обеспечивает систематизацию процесса диагностики рисков. Так же очевидно, что формирование полных перечней рискованных экспозиций и источников риска обеспечит возможность выявления рисков предприятия в максимально полном объеме.

Говоря **полноте** перечней рискованных экспозиций и источников внутренних рисков, мы имеем в виду отнюдь не их фиксированное количество, а **систему формирования этих перечней**. И такая система, по нашему мнению, **должна включать в себя полный перечень основных (базовых) экспозиций рисков и их источников, а также принципы детализации данных перечней.**

Для формирования полного перечня базовых рискованных экспозиций — результатов деятельности предприятия и его основных сфер — следует в первую очередь определить эти сферы. В качестве таких сфер<sup>3</sup>, по нашему мнению, следует выделить управленческую, производственную и финансово-экономическую системы. Под **системой мы понимаем** понимает **группу подразделений предприятия, объединенных по принципу «общности» основной целевой функции, которую они выполняют**. При этом система управления «руководит» каждой из систем, а также связями между этими системами. Функции систем предприятия, принятые нами в качестве целевых, представлены в таблице 1.

**Совокупность выделенных систем и связей между ними**, является, по нашему мнению, **необходимой и достаточной для функционирования лю-**

<sup>3</sup> Ю.Ю. Екатеринославский. Управленческие ситуации. Анализ и решения. М.: Экономика, 1988.

## Целевые функции систем предприятия

Система предприятия	Целевая функция системы
Производственная	Преобразование исходных продуктов в конечный продукт заданных параметров
Финансово-экономическая	1. Обеспечение превышения дохода от продаж продукта (услуги) над расходами, необходимыми для его производства. 2. Обеспечение бесперебойного движения денежных потоков.
Управленческая	1. Разработка наиболее оптимальной стратегии развития предприятия. 2. Обеспечение достижения стратегических целей путем организации скоординированного, эффективного функционирования всех систем предприятия.

**бого предприятия** вне зависимости от его масштаба, сферы деятельности и пр. индивидуальных особенностей. Графическое изображение модели предприятия, включающей в себя выделенные системы и связи между ними, представлено на рисунке 1. **Детализировать выделенные нами системы можно, очевидно, по подразделениям, входящим в их состав.**



Рис 1. Функционально-целевая модель предприятия

Представим свое видение базового перечня рискованных экспозиций, т.е. перечня показателей результатов деятельности предприятия и его систем (далее по тексту итоговые показатели). Итоговые показатели (ИП) деятельности предприятия и его систем отражают степень выполнения ими соответствующих целевых функций, а ИП предприятия складываются из ИП его систем.

В качестве итоговых показателей деятельности предприятия в целом мы предлагаем выбрать его фактическую и будущую валовую прибыль (на какую-либо перспективу: 1 год, 2 года и т.д.). Второй из предлагаемых нами показателей является, по сути, «модифицированным»

показателем стоимости бизнеса, определяемой при помощи метода дисконтированных денежных потоков. Только вместо денежного потока мы предлагаем использовать более «привычную» для российских менеджеров валовую прибыль, тем более что, зная ее величину, рассчитать значение денежного потока является всего лишь «делом техники» (денежный поток <sup>4</sup> = прибыль от основной деятельности – налоги + амортизация – инвестиции).

Определять значения всех итоговых показателей (предприятия и его систем) мы предлагаем экспертным путем с использованием 10-балльной шкалы.

На рисунке 2 представлены итоговые показатели деятельности предприятия и его систем, совокупность которых является собой также и полный перечень базовых рисков экспозиций предприятия. Пополнение базового перечня рисков экспозиций может производиться путем включения в него показателей результатов деятельности конкретных подразделений, входящих в состав его систем.



**Рис. 2 Итоговые показатели деятельности предприятия и его систем**

Перейдем к формированию полного перечня источников внутренних рисков предприятия. Для того, чтобы какая бы то ни было система могла выполнить свою (любую) целевую функцию, необходимо и достаточно, чтобы в наличии были:

<sup>4</sup> Словарь по экономике и финансам. <http://slovary.yandex.ru>

- 1) **исходный ресурс** (предмет преобразований);
- 2) **орудия и средства труда** (инструменты и различного рода ресурсы, необходимые для проведения процесса преобразований);
- 3) персонал;
- 4) **технологии/методики процесса** преобразований исходного ресурса в конечный продукт;
- 5) **оптимально организованные («отлаженные») процессы** преобразований исходного ресурса в конечный продукт.

Отметим, что какой-либо **процесс** мы считаем **оптимально организованным («отлаженным»)** в том случае, если:

- между его участниками четко распределены **функции**;
- участникам процесса даны **полномочия**, необходимые для выполнения конкретной функции, а также установлена ответственность за их неисполнение;
- участники процесса **мотивированы** на выполнение функций, соответствующих их роли в данном процессе;
- лицо, ответственное за исполнение процесса, является способным принимать **адекватные управленческие решения** в рамках данных ему полномочий.

Конечно, в качестве критериев «отлаженности» процесса могут быть выбраны и другие<sup>5</sup> его характеристики. Однако мы, исходя из личного опыта, полагаем, что критерии «оптимальной организации процесса», приведенные нами, являются наиболее существенными.

А теперь, используя предложенную инвариантную структуру систем предприятия, а также с учетом содержания целевой функции каждой из этих систем, конкретизируем «профильный состав» элементов каждой из них. Эти элементы составят **полный перечень источников внутренних рисков предприятия**.

Для того, чтобы **производственная система** могла осуществлять свою функцию в ее структуре должны присутствовать следующие элементы:

- 1) исходные ресурсы: материальные (сырье, материалы, комплектующие) и/или нематериальные (информация);
- 2) производственное оборудование (машины, станки, агрегаты, используемые в производстве), инструменты и т.д.;

---

<sup>5</sup> Б. Андерсен. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. М.: РИА «Стандарты и качество», 2007; В.В. Ильин. Моделирование бизнес-процессов. Практический опыт разработчиков. М.: Издательский Дом «Вильямс», 2006; С.А. Николаева-Расказова, С.В. Шебек. Корпоративные стандарты: от концепции до инструкции. М.: Книжный мир, 2008 и др.



3) производственный персонал (различной квалификации и статуса);

4) технология производства продукта;

5) отлаженные производственные процессы.

Элементами **финансово-экономической системы** являются:

1) информация (как «внешнего», так и «внутреннего» происхождения), денежные средства;

2) вычислительная техника, учетно-информационные системы (при помощи которых полученная информация обрабатывается);

3) специалисты в области финансов, экономики, бухгалтерского и управленческого учета;

4) технологии ведения финансово-экономической деятельности (учетная политика, методика калькулирования себестоимости продукции положения по производственному, финансовому, налоговому и пр. планированию и т.д.);

5) отлаженные процессы ведения финансово-экономической деятельности.

**Система управления** предприятием, по нашему мнению, может быть представлена в виде совокупности следующих элементов:

1) информационные ресурсы внешнего (необходимые для разработки стратегии развития предприятия) и внутреннего (требуемые для анализа процессов и результатов деятельности систем предприятия) характера, денежные средства;

2) вычислительная техника, учетно-информационные системы;

3) управленческий персонал (руководитель предприятия + группа топ-менеджеров, включая руководителей управленческих подразделений);

4) управленческие технологии (ведения маркетинговой деятельности, мотивации и т.д.);

5) отлаженные процессы ведения управленческой деятельности.

**Диагностировать риски промышленных предприятий мы предлагаем путем «соотнесения» рискованных экспозиций и источников рисков друг с другом.** Для упорядочения этого процесса целесообразно использовать «диагностическую матрицу», изображенную на рисунке 3.

#### Литература

1. Ю.Ю. Екатеринославский. Управленческие ситуации. Анализ и решения. М.: Экономика, 1988.
2. Н.В. Хохлов Управление риском. М.: Юнити, 2001.
3. В.Н. Вяткин, И.В. Вяткин, В.А. Гамза, Ю.Ю. Екатеринославский, Дж. Дж. Хэмптон. Риск-менеджмент. М.: Дашков и К°, 2003.

								<b>Внутренние источники рисков предприятия</b>	Исходные ресурсы ПС
									Производственное оборудование
									Персонал ПС
									Производственные технологии
									Организация производственных процессов
									Исходные ресурсы ФЭС
									Вычислительная техника, учетно-информационные системы
									Персонал ФЭС
									Методики ведения финансово-экономической деятельности
									Организация учетно-аналитических процессов
									Исходные ресурсы УС
									Вычислительная техника, учетно-информационные системы
									Персонал УС
								Управленческие технологии	
								Организация процессов управления	
<b>Рисковые экспозиции предприятия</b>									
Объем продаж продукции	Уровень обеспечения выполнения ИП ПС	Уровень обеспечения выполнения ИП ФЭС	Выполнение плана по выпуску продукции	Качество выпускаемой продукции	Эффективность деятельности ПС	Эффективность управления финансовыми потоками	<b>Рис. 3. Диагностическая матрица</b>		

4. Томас Л. Бартон, Уильям Г. Шенкир, Пол Л. Уокер. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься. М.: Издательский дом Вильямс, 2003.
5. В.В. Ильин. Моделирование бизнес-процессов. Практический опыт разработчиков. М.: Издательский Дом «Вильямс», 2006.
6. Б. Андерсен. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. М.: РИА «Стандарты и качество», 2007.
7. С.А. Николаева-Рассказова, С.В. Шебек. Корпоративные стандарты: от концепции до инструкции. М.: Книжный мир, 2008.
8. Словарь по экономике и финансам. <http://slovary.yandex.ru>

О. Б. Репкина  
кандидат экономических наук, доцент,  
Российская Академия предпринимательства

## **Роль и место планирования в обеспечении надежности работы предпринимательских организаций**

*Аннотация. Планирование рассмотрено не только как функция управления, но и как предпосылка обеспечения надежности работы предприятия. Особенности переходного к рынку периода привели к появлению новых условий хозяйствования, сопряженных с высоким уровнем риска. В материале рассмотрены роль и место планирования в обеспечении надежности работы предприятия и возможности снижения отрицательного воздействия различных источников и факторов риска в современных условиях.*

*Ключевые слова: планирование, риск, предпринимательская деятельность, надежность работы предприятия.*

*The summary. Planning is considered not only as management function, but also as the precondition of maintenance of reliability of work of the enterprise. Features of the transitive period to the market have led to occurrence of new conditions of the managing interfaced to a high risk level. In a material the role and a planning place in maintenance of reliability of work of the enterprise and decrease in negative influence of various sources and risk factors in modern conditions are considered.*

*Keywords: planning, risk, enterprise activity, reliability of work of the enterprise.*

Планирование играет важную роль в обеспечении надежности работы предприятия и снижении отрицательного воздействия различных источников и факторов риска. Переход к рынку был связан и с разрушением системы централизованного планирования, что было продиктовано не только разрушением сложившихся хозяйственных связей, но и изменением самих экономических условий хозяйствования.

Предприниматели постоянно находятся в условиях выбора и принятия решений, сопряженных с высоким уровнем риска. В условиях рыночной системы хозяйствования, которая связана с неопределенностями экономического развития, рисками и конкуренцией, плани-

рование можно определить как форму согласования возможностей предприятия в динамично меняющейся внешней среде.

Директивное планирование сменилось направляющим регулятивным, индикативным и другими видами, соответствующими современным условиям хозяйствования.

Планирование на уровне фирмы позволяет обеспечить сбалансированность идей и возможностей, рассматривать перспективы развития и своевременно решать возникающие проблемы, рационально выбирать и эффективно использовать ресурсы и, конечно же, обеспечить устойчивость бизнеса.

Особое внимание при анализе факторов влияния, возникающих во внутренней среде и исходящих из внешних сфер, принадлежит рассмотрению и оценке разнообразных рисков, что позволит предприятиям рассчитать возможности своего дальнейшего развития, обеспечить его эффективность, предвидеть потенциальные угрозы и, как результат, повысить уровень надежности своей работы. В условиях рынка предприятиям необходимо создать условия своего эффективного функционирования и дальнейшего развития, что реализуется с достижением глобальной цели самосохранения через надежность работы организации.

Надежность работы обеспечивается четко поставленными целями, выработанной стратегией и тактикой. Причем основной целью должно быть не столько получение прибыли, сколько обеспечение постоянного устойчивого, поступательного развития и обеспечение условий надежности работы предприятия.

Для определения необходимого уровня надежности работы предприятия, сначала нужно сопоставить запланированные затраты и результаты с фактическими, а затем провести оценку его «результативности работы».

Под «результативностью работы» можно понимать совокупность таких показателей, как:

1. Степень достижения поставленных перед предприятием целей, для чего сравнивая плановые показатели и фактические данные можно рассматривать уровень спроса, количество и своевременность появления продукции на рынке и т.д.

2. Уровень экономичности работы (чем ближе значение данного показателя к единице, тем выше экономичность и ниже уровень потерь) используя принцип:

- минимизации затрат — плановые затраты (минимально возможные затраты) должны быть меньше фактически произведенных затрат,
- максимизации результата — плановый результат (максимально возможный при определенных затратах) должен быть больше фактически достигнутого результата.

3. Качество продукции, которое определяется относительно требованиям рынка и установленным стандартам.

4. Прибыльность как превышение валовых доходов над суммарными издержками, выражаемое через различные показатели рентабельности.

5. Уровень «инновационности», определяется оценкой процесса внедрения новшеств.

6. Социальный уровень развития коллектива, как характеристика решения социальных проблем работников.

Таким образом, результативность работы предприятия можно определить как многомерный показатель, отражающий приведенные выше критерии различных сторон деятельности предприятия.

Для определения устойчивости предприятия в условиях рынка необходимо использование целой системы финансовых показателей. Одним из самых распространенных методов оценки надежности работы предприятия, является оценка предпринимательского риска на основе анализа финансовых показателей. Это позволяет оценить финансовую устойчивость предприятия, основными показателями которой могут быть основные критерии оценки риска, такие как:

1. Финансовая устойчивость. Проводится в результате оценки финансового состояния.

2. Эффективность управления. Определяется через сопоставление прибыли (чистой, балансовой прибылей, прибыли от реализации, от финансово-хозяйственной деятельности) на денежную единицу объема реализации.

3. Деловая активность. Определяется коэффициентами оборачиваемости активов, запасов, собственного капитала, а также дебиторской и кредиторской задолженностей.

Нередко уровень надежности работы предприятий определяется на основе метода расчета маржинальной безопасности, путем вычитания из планируемой реализации реализацию в точке безубыточности (указывает возможный объем сокращения объема реализации до получения убытка), что можно отождествить с зоной риска.

Перечисленные выше методы оценки надежности работы предприятия, в основном характеризуют надежность его внутренней среды. Однако в условиях рынка неопределенности внешней среды оказывают решающее воздействие на деятельность любого экономического объекта, что приводит к необходимости управления взаимодействием предприятия и его внешней среды.

Для оценки нестабильности внешней среды можно выделить определенную шкалу оценок уровня ее нестабильности.

Максимальный уровень нестабильности внешней среды для конкретного предприятия можно определить, если будущее состояние предприятия непредсказуемо или приблизительно характеризуемо; когда происходящие во внешней среде события представляются неожиданными или новыми; а также когда изменения во внешней среде происходят быстрее, чем реакция предприятия.

Минимальный уровень нестабильности можно определить как предсказуемое состояние предприятия в будущем, привычность и предсказуемость происходящих событий и реакция фирмы на опережение, когда изменения во внешней среде происходят медленнее.

Между двумя крайними точками можно выделить промежуточные, чаще встречающиеся состояния нестабильности внешней среды. При этом привычность происходящих во внешней среде событий можно отнести к объективным факторам, определяемым экономической политикой на макроуровне (чем стабильнее экономическая политика в стране, тем ниже вероятность наступления неожиданных событий).

Что касается предсказуемости будущего предприятия, то оно связано не только с объективными факторами макросреды, но и с устойчивостью предприятия, опирающейся на показатели микросреды.

Скорость реакции фирмы на происходящие изменения во внешней среде практически полностью зависит от потенциала предприятия.

Для оценки неопределенностей внешней среды можно рассматривать стереотипность и темпы происходящих изменений, а также предсказуемость будущего его состояния.

В целом понятие надежности можно рассматривать как альтернативу понятия риска, которые являются случайными величинами, формируются под влиянием большого количества независимых факторов. Однако многочисленность и незначительное влияние каждого фактора приводит к тому, что понятие надежности и риска может рассматриваться как нормальное распределение (по нормированной кривой Гаусса).

Одно из главных мест в процессе планирования должно отводиться оценке рисков в различных аспектах деятельности. Для чего необходимо:

- классификация рисков,
- анализ риска,
- оценка возможностей защиты и работы в условиях риска,
- выработка системы мер по устранению рискованных ситуаций.

Можно говорить о том, что риск оказывает не только дестабилизирующее, но и позитивное влияние на предпринимательскую деятельность. Обязательное присутствие риска заставляет предпринимателей проводить обязательный анализ и разработку альтернатив, выбор предпочтительного варианта управленческого решения, что приводит к уменьшению количества необдуманных решений. Рискованные действия носят направленное действие, что отражается на планомерности развития. Работа в условиях риска приводит к необходимости осуществления нововведений и новаторских идей, направленных на снижение риска.

Присутствие риска в предпринимательской деятельности заставляет тщательно выбирать каждое управленческое решение, рассчитывать приемлемый для своего бизнеса уровень риска. В результате, это приводит к повышению эффективности управленческих решений, уменьшению потерь и убытков и повышению уровня надежности работы предприятия.

#### **Литература**

1. Литвинов Ф. Оценка рисков в предпринимательской деятельности // Маркетинг в России и за рубежом. 1998. № 4. С. 12–15.
2. Набиев А. М. Диагностика устойчивости предприятий // Стратегическое планирование и развитие предприятий. М.: ЦЭМИ РАН, 2002. С. 79–80.
3. Хохлов Н. В. Управление риском. М.: ЮНИТИ, 1999.

## Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

М. О. Бакуев  
аспирант,  
НОУ ВПО «МФПА»

### Анализ подходов к развитию системы менеджмента качества нефтяных компаний

*Аннотация. В статье на основе анализа публикаций отечественных ученых показаны основные подходы к определению эффективности повышения качества нефтяной компании. В рамках конкретного подхода описаны критерии качества.*

*Ключевые слова: нефтяная компания, качество, менеджмент качества, критерий эффективности.*

*The summary. In article on the basis of the analysis of publications of domestic scientists the basic approaches to definition of efficiency of improvement of quality of the oil company are shown. Within the limits of the concrete approach criteria of quality are described.*

*Keywords: the oil company, quality, quality management, criterion of efficiency.*

Переход нефтяных компаний к системам качества, отвечающим новым стандартам менеджмента качества, требует от их руководства и сотрудников своевременных и достаточных усилий. Только те нефтяные компании, которые успешно решают данную проблему, обеспечат себе конкурентное преимущество или, по крайней мере, смогут сохранить место на рынке.

- Эффективность процесса – соотношение фактического выхода и фактического входа.
- Производительность процесса – определяется как отношение фактического выхода и продолжительности процесса.
- Результативность процесса.
- Удовлетворенность потребителя.

По мнению Бримжаровой С.У., на каждом конкретном предприятии должна разрабатываться своя система показателей, которая будет способствовать реализации поставленных стратегических целей и задач, целей мониторинга и особенностей процессов<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Бримжарова С.У. Механизм внедрения системы менеджмента качества на предприятиях нефтедобывающей промышленности. Дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2006.



Метод определения потерь, обусловленных низким качеством. Основное внимание уделяется определению материальных и нематериальных внутренних и внешних потерь вследствие низкого качества. Т.е. учитываются лишь отрицательные результаты управления качеством, при этом данный метод не позволяет оценить положительный эффект, а также затраты на достижение этих эффектов. Поэтому сфера применения данного метода очень ограничена, т.к. не дает сколько-нибудь значимой информации для определения направлений совершенствования работ по качеству. Этот метод калькуляции позволяет судить лишь об относительной эффективности обеспечения качества путем сопоставления фактического объема затрат за отчетный период с базисным (плановым или объемом предыдущего периода)

Очень часто в публикациях отсутствует разграничение понятий «обеспечение качества» и «повышение качества». В данном случае критерием такого разграничения может служить то, является ли эффект положительным или отрицательным (рис. 1).



**Рис. 1. Соотношение эффекта обеспечения качества и повышения качества**

Таким образом, эффектом обеспечения качества может; выступать снижение количества: ошибок в конструкторской, технической и другой документации, снижение потерь от брака и рекламаций, уменьшение расходов на гарантийный ремонт, повышение ритмичности производства и т.п.

Необходимо отметить, что обеспечение качества является только лишь одной из целевых функций системы управления качеством. Показатель эффективности обеспечения качества не может служить для оценки эффективности всей системы управления качеством предприятия. Вышеперечисленные методы определения затрат на обеспечение качества включают расходы, связанные с реализацией только «горизонтальной петли качества», поэтому усилия многих исследователей направлены; на изучение механизмов; реализации управления качеством, которое характеризуется как «вертикальная петля качества».

Д.С. Демиденко определяет эффективность повышения качества и эффективность обеспечения качества<sup>2</sup>. Повышение качества – это улучшение свойств продукции, формирующих ее полезность. Обеспечение качества это выявление, своевременное устранение и противодействие систематическим и случайным нарушениям, препятствующим нормальному ходу производственного процесса изготовления продукции заданного качества.

Существуют три основных подхода к определению эффективности повышения качества. Первый подход основан на окупаемости затрат на повышение качества у производителя. Показатели эффективности в данном случае это коэффициент экономической эффективности ( $E$ ) и обратный ему показатель срока окупаемости капитальных вложений ( $T$ ):

$$E = \frac{\sum \Delta\Pi_{год}}{K}; \quad T = \frac{K}{\sum \Delta\Pi_{год}},$$

где  $\Delta\Pi_{год}$  – суммарный годовой экономический эффект, который определяется суммированием трех его составляющих, таких как прирост прибыли в результате внедрения и функционирования системы качества; денежные средства, сэкономленные в результате уменьшения или ликвидации непроизводственных потерь, не включенных в себестоимость продукции и уменьшающих фактическую прибыль предприятия; прибыль, получаемая за счет экономии за производственные фонды нефтяного предприятия в результате их лучшего использования;

$K$  – производственные единовременные затраты на разработку и внедрение системы качества

Полученные таким образом показатели сравниваются с нормативными или базовыми значениями. Если нормативная величина срока окупаемости больше, чем полученная в расчетах, то работы по внедрению внутрифирменных систем качества считаются эффективными. Для показателя  $T$  – наоборот.

Второй подход – это попытка учесть эффекты от повышения качества не только у производителя, но и потребителя продукции. Критерий эффективности – показатель суммарного экономического эффекта ( $\mathcal{E}$ ), рассчитываемый следующим образом:

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_u + \mathcal{E}_n,$$

где  $\mathcal{E}_u$  и  $\mathcal{E}_n$  – экономический эффект изготовителя и потребителя.

<sup>2</sup> Демиденко Д.С. Управление затратами при формировании качества промышленной продукции. Дисс. докт. экон. наук. СПб, 1996.

$$\mathcal{E}_i = \mathcal{Z}_6 - \mathcal{Z}_n,$$

$$\mathcal{E}_n = P_6 - P_n,$$

где  $\mathcal{Z}_6, \mathcal{Z}_n$  – единовременные затраты изготовителя при внедрении соответственно базового и нового вариантов продукции;

$P_6, P_n$  – расходы потребителя при использовании соответственно базового и нового вариантов продукции.

При  $\mathcal{E} > 0$  внедрение системы качества признается эффективным.

Исключением может оказаться случай, при котором доказана приоритетность неэкономических эффектов. Этот метод позволяет судить лишь о том эффективно или неэффективно повышение качества, но не о том насколько оно эффективно.

Третий подход основан также на сопоставимости эффектов производителя и потребителя, однако, уже не в абсолютном, а относительном выражении; «В стратегическом плане эффективность управления качеством продукции на настоящем этапе необходимо оценивать по критерию «высокое качество – низкая цена»<sup>3</sup>. Важнейшим условием реализации такого подхода к обеспечению качества продукции является то, что повышение качества продукции на одном предприятии может осуществляться только ради экономии затрат труда потребителя, т.е. на другом, технологически смежном предприятии. В практическом отношении критерием, отражающим общий стратегический курс, может служить приращение коэффициента эффективности труда, обусловленное влиянием создаваемой системы управления качеством продукции ( $K_{\mathcal{E}TCK}$ ), значение этого показателя может определяться по формуле:

$$K_{\mathcal{E}TCK} = \frac{\Delta \mathcal{E}m\ nom}{\Delta \mathcal{Z}_n},$$

где  $\Delta \mathcal{E}m\ nom$  – величина приращения экономии или высвобождаемого труда в потреблении единицы продукции после внедрения системы управления качеством продукции;

$\Delta \mathcal{Z}_n$  – величина приращения затрат живого труда, обусловленного разработкой и внедрением системы управления качеством продукции.

При рационально функционирующей системе управления качеством:

$$\Delta \mathcal{E}m\ nom > \Delta \mathcal{Z}_n \text{ или } K_{\mathcal{E}TCK} > 1.$$

Таким образом, сопоставляется приращение эффекта, полученного потребителем от эксплуатации (потребления) продукции и при-

<sup>3</sup> Швабдар В. А. Стандартизация и управление качеством проекции. М.: ЮНИТИ, 2000.

ращение затрат изготовителя на создание этого эффекта. Причем измерителем как эффекта, так и затрат выступают трудозатраты.

Данный подход, несмотря на свои преимущества, имеет и недостатки, поскольку позволяет определить лишь эффективность внедрения системы управления качеством. Тем самым, нарушается принцип комплексного подхода, который подразумевает при определении экономической эффективности необходимость учета всех возможных затрат при исследовании, создании и функционировании системы управления качеством. Вычисление показателя  $K_{эгск}$  позволяет нам судить только о том, оправданы ли трудовые затраты на внедрение системы управления качеством с точки зрения полученных результатов, но не позволяет судить об эффективности использования других текущих расходов на управление качеством.

В. А. Верников  
кандидат экономических наук, доцент,  
Российская Академия предпринимательства

## Мошенничество с финансовой отчётностью

*Аннотация. С древних времен мошенничество преследуется как весьма опасное преступление в большинстве стран мира. Россия в этом отношении не является исключением. Одновременно нельзя не отметить, что мошенничество отличается способностью быстро изменять формы проявления и проникать практически во все сферы социальной жизни. С развитием рыночных отношений возникла потребность и понимание необходимости активного выявления и расследования мошенничества. Важную роль при принятии решений относительно эффективного управления и делового сотрудничества играет информация о деятельности организации, доступ к которой пользователи получают через бухгалтерскую отчетность. Это повышает значение погрешностей и допущений в бухгалтерской отчетности. Проблема правдивости и реальности бухгалтерской отчётности была актуальной во все времена существования двойной записи и финансовой отчётности.*

*Ключевые слова: мошенничество, пирамиды, финансовое состояние, информация, проблема, фальсификация, финансовые отчёты, искажения, бухгалтерская отчетность, преднамеренные ошибки.*

*The summary. Since ancient times, fraud, punishable as a very dangerous crime in most countries. Russia in this regard is no exception. At the same time it should be noted that fraud is different ability to quickly change the forms of manifestation and spread to virtually all spheres of social life. With the development of market relations there is a need and an understanding of the need for active detection and investigation of fraud. Important role in decisions about the effective management and business cooperation is information about the organization, access to which users get through the financial statements. This increases the importance of the errors and assumptions in the financial statements. The problem of truth and reality of financial statements was relevant at all times, the existence of double entry and financial reports.*

*Keywords: fraud, pyramids, financial status, Information, Problem, Falsification, financial reports, Distortion, financial statements, intentional errors.*

Мошенничество — серьёзное, негативное явление, как для коммерсантов, так и для государственных структур. С развитием рыночных отношений в России возникла потребность и понимание необходимости активного выявления и расследования мошенничества.

Несмотря на огромное многообразие способов мошенничества, все они в итоге сводятся к огромному набору хорошо известных схем. Конкретное воплощение этих схем на практике становится всё более утончённым и искусным. Одних только вариантов хорошо известных схем «пирамиды» существует более нескольких десятков. При этом, не все факты мошенничества предаются огласки, а многие случаи становятся известны лишь много лет спустя. [1, С. 12]

Мошенничество приводит к большой проблеме неблагоприятных последствий для организации в виде ухудшения финансового состояния, урона репутации, потери клиентов, судебных исков. Более крупные мошенничества связаны с серьёзными социальными потерями и заканчивая повышением цен компанией с целью покрытия убытков от мошенничества.

Одним из наиболее существенных рисков, с которыми сталкиваются организации, является риск мошенничества с финансовой отчётностью.

Важную роль при принятии решений относительно эффективно-го управления и делового сотрудничества играет информация о деятельности организации, доступ к которой пользователи получают через бухгалтерскую отчетность.

Проблема правдивости и реальности бухгалтерской отчётности была актуальной во все времена существования двойной записи и балансоведения. Фальсификация при составлении финансовых отчётов, вызывается рядом факторов, которые могут возникнуть одновременно, и наиболее существенную часть из них составляет желание вышестоящего руководства видеть рост прибыли. Подготовка фальсифицированной финансовой отчётности облегчается субъективными методами ведения бухгалтерских книг и учётных записей. В бухгалтерской профессии давно уже признано, что бухгалтерия в значительной степени представляет собой противоречивый процесс и поддаётся широкой интерпретации. Многие бухгалтера косвенно признают, что цифры легко поддаются манипуляции. Поэтому, когда требуется показать большие доходы, существует большой соблазн классифицировать расходы как активы, а обязательства как собственный капитал.

Искажения бухгалтерской отчетности совершается небольшой группой людей, вставших на путь совершения данного преступления.

В их числе:

- служащие низшего и среднего звена: для сокрытия неэффективности работы.

- высшее руководство: чтобы скрыть подлинные результаты своей деятельности, для сохранения своего личного статуса и контроля, чтобы увеличить своё состояние и личные доходы.
- представителями организованной преступности: чтобы получить кредиты и займы от финансовых институтов, инвесторов.

Нужно отметить, что финансовая отчетность не совершенна. Бумажный формат её представления влечет значительный объем ручной обработки материала, затрудняет восприятие и анализ информации, содержащейся в финансовой отчетности. Сроки представления отчетности пользователям запаздывают, а предоставление финансовой информации, отличной от прогнозов аналитиков, может обернуться резким снижением капитализации, а возможно, и кризисом индустрии, в которой компания осуществляет деятельность, или даже кризисом национального рынка.

Фальсификация финансовой отчетности — комплексное понятие, которое следует рассматривать, принимая во внимание правовой, бухгалтерский и налоговый аспекты.

Проблема фальсификации финансовой отчетности поднималась в конце минувшего века отечественными учеными, которые выделяли действительную и субъективную «ценность» отчетных данных. Во многих публикациях отмечалось, что балансы и счета прибылей и убытков во многих отношениях отступают от истины. Однако фальсификация финансовой отчетности на современном этапе происходит в условиях глобального фондового рынка, что обуславливает принципиально иной характер фальсификации по сравнению с концом XX века.

Отсюда встаёт проблема выделения понятия «мошенничество» — прежде всего это «фальсификация финансовой отчетности». В российском законодательстве непосредственно понятию «фальсификация финансовой отчетности» определения не дано. Это говорит о том, что фальсификация финансовой отчетности чаще всего осуществляется в рамках бухгалтерских стандартов и требований законодательства.

Аудиторские компании определяют фальсификацию финансовой отчетности как участие высшего руководства компании в искажении отчетности и незаконном присвоении имущества, которое либо совершается в настоящий момент времени, либо планируется совершиться в будущем.

В России не применялся термин «фальсификация финансовой отчетности» в профессиональных стандартах и вместо понятия «фальсификация» приводиться, термин «преднамеренные ошибки».

Определение фальсификации финансовой отчетности приводится в аудиторском стандарте США, который определяет фальсификацию финансовой отчетности как «преднамеренные искажения или упущения в раскрытии информации в финансовой отчетности».

Можно выделить следующие специфические черты фальсификации отчетности:

- фальсификация финансовой отчетности — это действие или бездействие, суть которого состоит либо в применении бухгалтерских стандартов формально, а не по существу, либо в уклонении от применения бухгалтерских стандартов при подготовке финансовой отчетности.
- фальсификация финансовой отчетности наносит пользователям отчетности определенный вред;
- фальсификация финансовой отчетности, как и любое мошенничество, — это предумышленное действие по обману групп людей.

Рассматривая схемы мошенничества с финансовой отчетностью можно разделить его на несколько отчетливых типов (см. Рис.).



Каждый тип искажения отчетности имеет место, которые попадают в поле зрения исследователей.



Необходимо отметить, что основная цель мошенничества с финансовой отчетностью – введение в заблуждение ее пользователей, которые на базе недостоверной информации примут неправильное решение. Соответственно, способы искажения финансовой отчетности во многом зависят от круга пользователей и характера принимаемых ими решений. В этой связи, на наш взгляд, не следует искать существенных отличий между способами мошенничества с финансовой отчетностью в России и за рубежом. Можно лишь утверждать, что подготовка отчетности многими российскими компаниями на основании как Российских стандартов бухгалтерского учета, так и Международных стандартов финансовой отчетности представляет собой дополнительный риск, который необходимо рассматривать при оценке риска мошенничества с финансовой отчетностью.

Предупредить мошенничество с финансовой отчетностью очень сложно, так как в основном фигурантами становятся генеральные или финансовые директора организаций. Лица занимающие высокое положение, могут пользоваться своей властью и обойти много процедур внутреннего контроля, поэтому такие системы часто будут иметь лишь ограниченное значение в предупреждении мошенничеств с финансовой отчетностью. [1, С. 431]

#### **Литература**

1. Джозеф Т. Уэллс. Справочник по предупреждению и выявлению корпоративного мошенничества. М.: Издательский дом «Маросейка», 2008.

В. Н. Владимиров  
аспирант,  
Ульяновский государственный технический университет

## **Влияние кризиса на автобизнес России**

*Аннотация. Данная статья посвящена проблеме автомобильного бизнеса в период кризиса, а также в пост кризисный период. Раскрыты аспекты выхода некоторых производителей из сложной ситуации.*

*Ключевые слова: автомобильный рынок, кризис, продажи.*

*The summary. Given article is devoted a problem of automobile business in crisis, and also in a post the crisis period. Aspects of an exit of some manufacturers from a difficult situation are opened.*

*Keywords: the automobile market, economic crisis, sale.*

В период с 2008 по 2010 год слово «кризис» звучало, наверное, не раз из уст каждого взрослого человека. И это неудивительно, ведь нестабильность экономики, проявившаяся в мировом финансовом кризисе, затронула практически все сферы жизни в большинстве стран. Автомобильный бизнес не составил исключения. О том, как отразился кризис на автобизнесе, и пойдет речь в данной статье.

Основная проблема, с которой столкнулись компании, специализирующиеся на продаже автомобилей, — это падение спроса. Причин этому несколько. Во-первых, финансовый кризис, как известно, затронул банковскую сферу, вследствие чего процентные ставки по кредитам выросли в разы, да и количество отказов в кредите возросло. Соответственно, автокомпании начали испытывать дефицит финансовых ресурсов, причем не только для роста и развития, а, прежде всего, для сохранения бизнеса. Отсутствие финансирования за счет получения кредитов с разумной ставкой процента повлекло за собой ряд проблем, например, урезание средств на рекламу и др. Тут же оказывает влияние вторая, но не менее значимая, причина падения спроса на автомобили — снижение покупательской способности граждан. И это вполне понятно: одним уменьшили заработную плату, другие по-

---

теряли возможность получить кредит, или просто сами отказались от него, ведь его условия порой могут показаться даже кабальными; а третьи вовсе потеряли работу. Многие получили отказы и в автокредите.

Что касается состоятельных граждан, покупающих, в основном, люксовые модели, то во время кризиса спрос на эту категорию автомобилей тоже сократился<sup>1</sup>. Почему это произошло, однозначного ответа нет. То ли во время кризиса решено было не тратить деньги на предметы роскоши, то ли просто в знак солидарности – что кризис затронул всех, то ли просто средства пришлось на другие цели, ведь элитное авто – это не просто необходимое средство передвижения, а скорее знак социального статуса.

В связи с падением покупательского спроса на авто, у компаний появились излишки запасов на складах. Чтобы хоть как-то ситуацию исправить многие компании решили выбрать путь стимулирования сбыта путем предоставления больших скидок. Например, в 2009 году официальный дилер Ford в Ульяновской области «Техцентр Автомир-Сервис» предоставлял скидки на покупку модели Ford Focus 80 тысяч рублей. Однако даже скидки не изменили кардинальным образом обстановку.

Решение проблемы в сложившейся ситуации, конечно, не могло бы существовать без исключения проблем в других сферах жизни, на которые повлиял кризис, но, тем не менее, владельцы всех без исключения автомобильных компаний вынуждены были «умерить свой пыл» в получении высокой прибыли.

В октябре 2008 года в Москве прошла конференция «AVTOBIZON: Автомобильный бизнес Online», на которой встретились представители интернет-сообществ и автокомпаний для обсуждения проблем, возникших в связи с нестабильностью мировой экономики и возможные решения их в автобизнесе. Особое внимание здесь было уделено применению IT-технологий в сфере автомобильного бизнеса с целью сокращения издержек и повышения покупательской лояльности. Исполнительный директор компании «Брайт Консалт» Руслан Горб считает, что компании могут снизить затраты при сокращении численности персонала за счет внедрения единой информационной системы, которая позволит производить ежедневный мониторинг бизнес-

---

<sup>1</sup> Mercury пристроила топ-модели // Спрос на Bentley в России упал меньше, чем в США. – [Электрон.ресурс] – Режим доступа: <http://mybusinessstyle.blogspot.com/2010/01/mercury-pristroila-top-modeli-spros-na.html>, русский.

процессов для быстрого реагирования на изменения и повышения эффективности работы дилеров<sup>2</sup>.

Также автомобильным компаниям предлагалось большее внимание уделить онлайн рекламе, или разумному совмещению её с оффлайн-овыми рекламными ресурсами, что позволит существенно сократить издержки и в то же время не отказываться полностью от данного способа продвижения товара<sup>3</sup>.

Не менее важным условием для стабильной деятельности автокомпаний, в период кризиса осталось высокое качество обслуживания покупателей. Развитию и поддержанию высоких стандартов обслуживания клиентов в период нестабильности спроса должно уделяться всё больше внимание, ведь, как известно, один недовольный клиент уведет с собой еще десяток потенциальных покупателей. Компании, тем более в период кризиса, не настолько «богаты», чтобы позволить себе ухудшить качество обслуживания.

В целом, в период кризиса у автокомпаний возникли схожие проблемы, и пути решения, казалось бы, должны быть одни и те же, однако на практике не все компании одинаково «ровно» смогли преодолеть это препятствие в своей деятельности.

Итак, как же справлялись автокомпании с пришедшей бедой? Приведем несколько примеров.

Автоконцерн «Ford» в 2008 году принял решение о приостановке на месяц конвейер на заводе во Всеволожске с целью сократить объемы производства. Таким образом, приток новых автомобилей был уменьшен. Это весьма грамотное решение при падении объемов продаж, которое затронуло даже одну из самых популярных моделей «Ford Focus». В 2009 году на все модели этого производителя цены значительно поднялись, однако компания предоставляла большие скидки, о которых уже упоминалось ранее. Эти скидки — акция «Опции в подарок», по которой цены были снижены от 17 тыс. до 209 тыс. рублей (в зависимости от модели и комплектации)<sup>4</sup>.

Кстати говоря, остановка производства в 2008 году коснулась не только вышеупомянутой компании «Ford». Такое же решение было при-

---

<sup>2</sup> Автомобильный бизнес Online. — [Электрон.ресурс] — Avtobizon.ru. Конференция Автомобильный Бизнес On-line. — Режим доступа: <http://avtobizon.ru/itogi.html>, русский.

<sup>3</sup> Автомобильный бизнес Online. — [Электрон.ресурс] — Avtobizon.ru. Конференция Автомобильный Бизнес On-line. — Режим доступа: <http://avtobizon.ru/itogi.html>, русский.

<sup>4</sup> Как купить Ford в кризис. — [Электрон.ресурс] — Как купить Ford в кризис. — Режим доступа: <http://www.motor72.ru/kak-kupit-ford-v-krizis-raskazyvaet-direktor-avtostar/>, русский.

нято и компанией «Автофрамос» (совместное предприятие компании Renault и правительства Москвы), и компанией «Volkswagen». Правда, здесь остановка конвейера произошла на менее длительный срок — 2–3 недели<sup>5</sup>. Учитывая, что при падении продаж у автостроительных компаний срок оборачиваемости товарных запасов увеличился, то остановка производства, на мой взгляд, — это неизбежное, но стратегически важное решение, которое позволило фирмам сократить складские запасы.

Наряду с уменьшением объемов производства, в период нестабильности мировой экономики, автокомпании также были вынуждены и сокращать штат работников на своих предприятиях. Не все компании сразу принялись увольнять своих сотрудников, но постепенно это стало вынужденной мерой, необходимой для сокращения издержек при падении спроса и сокращении производства.

Сектор люксовых автомобилей пострадал не менее остальных. Например, британская автомобилестроительная компания, выпускающие авто под маркой «Bentley», в 2009 году уменьшило выпуск автомобилей вдвое. При этом, если говорить о поставках этих элитных моделей в Россию, то тут ситуация особо неприятна для владельцев этой автомобильной корпорации: уже начиная с 2008 года спрос упал в полтора раза по сравнению с докризисным периодом, а в 2009 году в России было продано всего 111 моделей Bentley (для сравнения в 2006 году — 265). Глава «Bentley Motors Ltd» считает, что кризис затронул рынок люксовых автомобилей гораздо больше, поскольку люди, потеряв уверенность в завтрашнем дне, перестали покупать дорогие вещи, поэтому ждать восстановления объемов продаж раньше 2011 года не стоит<sup>6</sup>.

Однако, падение объемов продаж на период кризиса — это еще не самое страшное, что могло произойти, ведь не все компании смогли удержаться на плаву. Например, в 2009 году 2 знаменитых автопроизводителя Америки — Chrysler (в апреле), и затем General Motors (в июне) — были признаны банкротами.

Компания General Motors (GM) владела многими автомобильными брендами, но в результате банкротства было принято решение отказаться от тех брендов, которые не приносили особой прибыли (Holden, Hummer, Pontiac, Saturn и др.), и закрепить за собой лишь Chevrolet,

---

<sup>5</sup> Renault и Vw тормозят производство. — [Электрон.ресурс] — Труд, 2008, — Режим доступа: [http://www.trud.ru/article/05-12-2008/136087\\_renault\\_i\\_vw\\_tormozjat\\_proizvodstvo/print](http://www.trud.ru/article/05-12-2008/136087_renault_i_vw_tormozjat_proizvodstvo/print), русский.

<sup>6</sup> Для Bentley кризис продолжается. — [Электрон.ресурс]. — Режим доступа: <http://infox.ru/business/company/2010/04/09/bentley.phtml>, русский.

Вuick, Cadillac и GMС с целью создать более устойчивую к различным колебаниям компанию. Для процесса реструктуризации компании получила значительные денежные средства от государства<sup>7</sup>.

Что касается другой автомобилестроительной компании Chrysler, то здесь исход получился иным — был создан альянс с итальянским концерном Fiat, которому теперь принадлежит доля акционерного капитала Chrysler<sup>8</sup>. На мой взгляд, альянс с итальянским производителем стал спасательным кругом для американского автоконцерна: Chrysler не только «сохранил себе жизнь», но и вступил на путь увеличения прибыли.

Если говорить об отечественных производителях автомобилей, то кризисные явления очень сильно отразились на объеме выпуска. По словам В.В. Путина, в 2008 году было произведено 435 тысяч авто, в 2009 — 190 тысяч, а за первые шесть месяцев 2010 года — 208 тысяч<sup>9</sup>. Таким образом, премьер-министр считает, что увеличение объема производства автомобилей в 2010 году — это верный знак того, что скоро Россия сможет вернуться к докризисному уровню по выпуску автомобилей.

Что касается конкретно «АвтоВАЗа», то в последнее время обсуждается возможность передачи завода под контроль альянса Renault-Nissan. Каковы будут возможные результаты, говорить пока рано, но, думаю, такой шаг приведет к постепенному уменьшению доли марки «Lada» на рынке.

На сегодняшний момент спрос на автомобили начал увеличиваться, но вместе с этим автокомпания столкнулись с новой проблемой. Казалось бы, парадокс, но нет ничего удивительного: просто некоторые компании не ожидали такого резкого роста продаж, и, чтобы не попасть впросак, не делали больших заказов у заводов-производителей. Таким образом, образовался дефицит автомобилей. На некоторые автомобили даже появились очереди, например, на Renault Sandero.

Таким образом, говорить о полном устранении влияния кризиса на автобизнес, на мой взгляд, еще рано. Компании должны выбирать тщательно продуманные маркетинговые стратегии, которые позволят не только вернуться к докризисному уровню продаж, но и превзойти его.

---

<sup>7</sup> Банкротство GM: старт дан. — [Электрон.ресурс] — ИА Финмаркет. — Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/z/news/hotnews.asp?id=1183257>, русский.

<sup>8</sup> Новые модели Chrysler помогли сократить убытки вдвое. — [Электрон.ресурс] — Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/08/11/2010/495324.shtml>, русский.

<sup>9</sup> Отечественная автомобильная отрасль выходит из кризиса. — [Электрон.ресурс] — Режим доступа: <http://about-crisis.ru/archives/2576/>, русский.

В. В. Гимаров  
кандидат экономических наук, доцент,  
филиал Московского энергетического института (ТУ),  
г. Смоленск

## **Выбор инвестиционных проектов операторами интернет-услуг**

*Аннотация. В статье рассмотрены основные показатели развития отрасли информационно-коммуникационных технологий в Российской Федерации. Выделена тенденция регионального расширения деятельности операторов интернет-услуг и обоснован выбор направления развития с учетом критерия максимизации экономической эффективности.*

*Ключевые слова: интернет-услуги, территориальное развитие, чистый приведенный доход.*

*The summary. In article the basic indicators of development of branch of information-communication technologies in the Russian Federation are considered. The tendency of regional expansion of activity of operators of Internet-services is allocated and the choice of a direction of development taking into account criterion of maximization of economic efficiency is proved.*

*Keywords: Internet-services, territorial development, net present value.*

На сегодняшний день уровень развития современной рыночной экономики определяется наличием сформированной телекоммуникационной системы, выступающей в качестве показателя инвестиционного климата и важнейшего фактора инновационного развития бизнеса и экономического роста в целом. Отрасль телекоммуникационных услуг имеет стратегическое значение для развития России в рамках информатизации общества, как сложного социального процесса, направленного на использование информационных ресурсов гражданами, органами государственной власти и бизнесом.

За последние годы рынок телекоммуникационных услуг динамично развивается: доходы от услуг связи в первой половине 2010 года выросли на 4,9% и составили 649,5 млрд. рублей, число пользователей сети

Интернет достигло 59,7 млн. чел.<sup>1</sup> Одним из наиболее динамично развивающихся и ведущих секторов телекоммуникационной отрасли является оказание услуг широкополосного доступа в Интернет. Согласно мировому опыту рост уровня проникновения услуг широкополосного доступа на 10% способствует увеличению ВВП, в среднем, на 0,5–1,2%, что достигается за счет появления новых видов деятельности, использующих доступ в Интернет в качестве основы для развертывания сервисов, а также за счет формирования условий повышения эффективности деятельности организаций всех отраслей экономики, в том числе и за счет увеличения скорости и масштабов распространения и внедрения инновационных технологий, товаров и услуг.

В настоящее время на телекоммуникационном рынке России представлены операторы интернет-услуг, использующие различные широкополосные технологии, основными из которых являются Ethernet, ADSL, подключение по сетям кабельного телевидения. В то же время в нашей стране наблюдается значительный разрыв в развитии рынков телекоммуникационных услуг между городами федерального значения, в которых рынок близок к насыщению, и регионами. Интернет-услуги остаются малодоступными для большинства жителей страны. Так, по данным аналитиков рынка, доля Москвы и Санкт-Петербурга в общей совокупности пользователей широкополосного доступа в Интернет в России по состоянию на 1 квартал 2009 года составляет не менее 40%, несмотря на наметившуюся в последние годы тенденцию к снижению данного показателя<sup>2</sup>. В качестве сдерживающего фактора роста численности абонентов в регионах выступают неблагоприятная конкуренция и завышенные тарифы.

Таким образом, на основании всего вышесказанного, можно сделать вывод, что одной из основных тенденций развития крупнейших операторов интернет-услуг в ближайшие годы будет являться расширение сферы своего географического присутствия на региональных рынках.

При выборе варианта регионального расширения перед оператором интернет-услуг, в первую очередь, встает задача принятия реше-

---

<sup>1</sup> Статистика отрасли / Министерство связи и массовых коммуникаций Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., сор. 2001–2009. – Режим доступа: <http://minkomsvjaz.ru/industry/1193/>

<sup>2</sup> ШПД в России: «Цифровой разрыв» увеличивается / Исследовательская компания ComNews Research [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., сор. 1998–2010. – Режим доступа: [http://www.comnews-research.ru/ds\\_nwmg/files/29/CNR\\_Broadband\\_Tariffs\\_Review.pdf](http://www.comnews-research.ru/ds_nwmg/files/29/CNR_Broadband_Tariffs_Review.pdf)



ния относительно прокладки новых магистральных линий связи или аренды уже существующих. Как правило, в регионах России, где в настоящее время наблюдается взрывной рост абонентской базы широкополосного доступа, также увеличиваются потребности операторов в магистральных каналах, что заставляет их осуществлять активное строительство и модернизацию сети, наращивая емкости для обеспечения потребности клиентов в условиях постоянно растущего трафика. Наличие у операторов собственных магистральных каналов является предпочтительным вариантом и позволяет предоставлять услуги потребителям по более привлекательным условиям (цена, качество, скорость, дополнительный сервис).

В то же время, поскольку строительство магистральных каналов сопряжено с огромными капитальными вложениями, для покрытия недостающих мощностей все чаще используется аренда магистральных каналов связи. Сочетание собственных и арендованных каналов обеспечивает клиентам наилучшее качество сервиса и позволяет поддерживать состояние инфраструктуры на высоком технологическом уровне. Однако следует отметить, что в России цены на аренду магистральных сетей сохраняются на довольно высоком уровне и варьируются в зависимости от региона.

Таким образом, план регионального развития оператора интернет-услуг, определяющий очередность выхода на региональные рынки, а также вариант осуществления данного выхода, должен быть составлен с учетом условия максимизации показателей эффективности. Классическим показателем экономической эффективности является чистый приведённый доход (NPV), который рассчитывается как сумма предполагаемого потока платежей, приведенная на текущий момент времени. Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что операторам интернет-услуг целесообразно осуществлять выбор регионов для проникновения, расчет для каждого из них чистого приведенного дохода для проектов организации функционирования на основании аренды и прокладки собственных магистральных каналов по формулам (1) и (2), выбор максимального из них:

$$NPV_{\text{регион}l} = -IC_1 + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t(\text{с учетом стоимости аренды})}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

где  $CF_t$  – денежный поток за период  $t$ , учитывающий ежемесячную уплату аренды;

$$NPV2_{\text{регион1}} = -IC_2 (\text{с учетом стоимости прокладки канала}) + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^t}, (2)$$

где  $IC_2$  — первоначальные инвестиции, учитывающие прокладку магистрального канала.

На основании перечня регионов, операторы интернет-услуг могут проводить ранжирования полученного значения чистого приведенного дохода, и таким образом, определять план и порядок реализации инвестиционных проектов.

А. В. Грянова  
кандидат экономических наук, доцент,  
Сургутский государственный университет

## **Организация и методика учета и бюджетирования на предприятиях строительной отрасли**

*Аннотация. В статье рассматриваются основные организационные и методические подходы к построению единой системы учета и бюджетирования расходов на предприятиях строительной отрасли в зависимости от специфики их деятельности.*

*Ключевые слова: учет, бюджетирование, бюджет, расходы.*

*The summary. The article deals with improving the human resources policies of organization aimed to maximizing the use of human intellect and its ability to generate revenue by streamlining and combining all possible resources.*

*Keywords: intellectual capital, a concept, human resources policy.*

Эффективность инвестирования и инвестиционного процесса в практике управления можно оценить по объему источников средств, структуре этих источников, доходности от вложенных средств. При этом доходность является определяющим фактором инвестиционно-строительной деятельности, наряду с возможностью привлечения источников финансирования на длительный срок. Именно это обстоятельство (растянутость во времени) а также множественность участников и комбинированный характер инвестиционно-строительной деятельности определяют повышенные инвестиционные риски в этой сфере. В этой связи необходимо постоянно совершенствовать систему учета, бюджетирования, планирования, как основных функций управления инвестиционно-строительной деятельностью, уменьшающей степень возникновения рисков.

В рамках рассматриваемого вопроса необходимо разработать инструментарий организационно-методического обеспечения надежности принимаемых решений в инвестиционно-строительной деятельности строительного предприятия на основе единства информации, формирующейся в системе бухгалтерского учета путем непрерывного

наблюдения, регистрации, обработки, анализа, бюджетирования и прогнозирования (планирования) основных экономических показателей, определяющих степень надежности и риска.

Предметом бухгалтерского учета в инвестиционно-строительной деятельности является хозяйственная деятельность подрядных строительных организаций и заказчиков – организаций, использующих капитальные вложения застройщиков, инвесторов. Одним из основных показателей, отражающим результат хозяйственной деятельности являются расходы.

В зависимости от способов включения в себестоимость строительных работ они подразделяются на:

- прямые (или переменные) затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом, размер которых зависит от объемов выполненных работ; определяются на единицу измерения каждого вида работ (например, 1 кв. м устройства кровли, 1 куб. м кирпичной кладки, 1 п. м укладки трубопровода и т. п.);
- накладные (или косвенные) расходы, связанные с организацией и управлением производством строительных работ в целом. Эти затраты не могут быть рассчитаны непосредственно на единицу того или иного вида работ в строительстве. Поэтому их определяют по установленным нормам.

Ниже приведена классификация расходов в зависимости от цели использования полученных сведений для бюджетирования и планирования.

Таблица 1

**Классификация расходов по целям учета и бюджетирования**

Цели	Классификация
1. Калькулирование и оценка готовой продукции, работ,	- входящие и истекшие, прямые и косвенные; - основные и накладные; - производственные и периодические;
2. Принятие управленческих решений	- постоянные, переменные, смешенные; - принимаемые расчет при оценках - непринимаемые в расчет при оценках; - безвозвратные, вмененные, инкрементные (приростные), маргинальные (предельные).
3. Планирование, контроль, регулирование, бюджетирование	- регулируемые и нерегулируемые; - нормативные затраты и отклонения от них; - планируемые и непланируемые, краткосрочные и долгосрочные.

В соответствии с отраслевой спецификой, производственное потребление, в сфере которого возникают расходы на производство строительных работ, совпадает с моментом их выполнения, а также моментом оказания прочих услуг. Однако при учете движения данных активов в системе бухгалтерского учета, возникают определенные проблемы, в частности:

1. Проблема деления затрат на постоянную и переменную компоненту, которая может решаться путем тщательного анализа затрат применительно к специфике деятельности организации или (и) использования статистико-математических методов при делении затрат.

2. Несмотря на то, что директ-костинг предусматривает расчет неполной (ограниченной) себестоимости в части переменных затрат, вопрос покрытия совокупных расходов решается с помощью анализа соотношения «затраты – объем производства – прибыль» (CVP-анализа), в частности, определяется порог рентабельности. Что касается составления плановых и фактических калькуляций, то косвенные затраты, включаемые в себестоимость, согласно определенной базе распределения, нельзя со 100-процентной точностью отнести на конкретные носители затрат. При этом точной калькуляцией и бюджета будет та, которая выполнена на основе прямых (переменных и постоянных) расхода.

3. Проблема планирования и бюджетирования стоимости строительных работ по местам возникновения, объектам, статьям.

Планирование и контроль результатов деятельности предприятий отрасли может быть затруднен без формирования бюджета, как основного инструмента в системе управления предприятием. В бюджете предприятия находят свое выражение результаты плановых (ожидаемых) и фактических данных по расходам и отклонений фактических показателей от плановых. Кроме того с его помощью разрабатывается стратегия эффективного развития предприятия в условиях конкуренции, нестабильности действия рынков и соответственно инвестиционных рисков. Поэтому бюджет служит важным инструментом руководства при разработке мероприятий по достижению целей предприятия, уменьшению степени инвестиционных рисков.

Бюджет представляет собой выраженные в конкретных показателях цели, альтернативы достижения целей, последствий воздействия альтернатив на цели, фактические результаты реализации управленческих решений, отклонения от запланированных результатов. Его также можно определить как процесс принятия решений, с помощью которого предприятие оценивает целесообразность притока и оттока активов.

На сегодняшний день процесс формирования бюджетов в странах с развитой экономикой представляет собой целостную, четко работающую систему непрерывного наблюдения, учета, планирования, включающую все основные вопросы: от обоснования целей и задач до контроля над его исполнением на всех стадиях. При этом для обеспечения максимально быстрого процесса обработки и анализа собираемых данных, необходимых для бюджетирования, на что тратится большая часть рабочего времени менеджеров, используются специальные программные продукты. Однако специфика отечественных экономических условий не позволяет формально отнестись к внедрению системы бюджетирования по западному образцу. Требуется корректировка методологических основ формирования бюджета с учетом особенностей российских предприятий при использовании основных достижений западной науки.

Для успешного формирования, внедрения и функционирования единой системы учета, бюджетирования на предприятиях строительства предлагается:

1. Совершенствование организационной структуры управления строительным предприятием для определения функций учета, анализа, бюджетирования и ответственности руководителей.

2. Структурирование всех бизнес-процессов и построение на этой основе единой системы учета, анализа, бюджетирования и прогнозирования.

3. Изменение учетной системы.

4. Интеграция бюджетирования с организационной и информационной структурами предприятия и схемами исполнения бизнес-процессов. Наиболее правильным представляется такой подход, когда на первом этапе разработки единой системы учета и бюджетирования происходит определение организационной структуры строительного предприятия в соответствии с его целями и текущей ситуацией во внешней среде. Затем «задаются» правила движения информации (документов, регистров), которая отражает хозяйственную деятельность предприятия в целом и его подразделений. Проведенные в такой последовательности мероприятия служат фундаментом для построения единой системы учета и бюджетирования на предприятии. Практический опыт показал, что согласование бюджетирования с другими инструментами управления в несколько раз повышает эффективность его и всей системы управления.

5. Стандартизация основных показателей учета и бюджета для совместного использования всеми бизнес-единицами предприятия.

6. Структурирование всех процессов, распределение функций и определение лиц, ответственных за конкретные процессы. Соблюдение этого условия позволяет автоматизировать все необходимые для этого операции и в итоге существенно упростить процесс бюджетирования.

Для выполнения данных предложений предлагается ряд мер в частности:

- анализ существующей системы учета, бюджетирования, планирования, документооборота;
- разработка методики формирования системы аналитического учета и бюджетирования в условиях нестабильности, неполноты информации, действия рисков;
- апробация механизма учета и бюджетирования в условиях предприятия строительной отрасли;
- распределение обязанностей в структуре бухгалтерской, финансовой службы по подготовке отдельных сводных документов для составления бюджета между структурными подразделениями и конкретными исполнителями, определение форм представляемых документов, сроков их подготовки и внедрение системы документооборота;
- разработка сводного бюджета предприятия на основе предоставленной информации и результатов анализа финансово-хозяйственной деятельности, представленной системе бухгалтерского учета в соответствии с поставленными целями развития;
- разработка методики контроля выполнения бюджета, процедур текущих корректировок бюджета при изменениях внешних и внутренних условий.

Сквозная система бюджетов формируется на основе данных аналитического учета и учетных процедур у подрядчика, застройщика, заказчика, инвестора. В данном случае разрабатывается иерархическая система счетов, предполагающая возможность детализации информации для составления бюджетов, начиная с предприятия подрядчика и заканчивая предприятием заказчика, застройщика, инвестора. Чтобы повысить аналитичность, оперативность учетной информации и усилить контроль над производственными затратами, а также формированием себестоимости, калькуляции, бюджета необходимо пересмотреть методические основы организации аналитического учета и формирование статей расходов, калькуляционных единиц. Информация о произведенных расходах должна формироваться на калькуляционных счетах, являющихся информацией для калькуляционных единиц.

Для внедрения системы эффективного учета и бюджетирования деятельности строительного предприятия предполагается комплексное, целенаправленное планирование финансово-хозяйственной деятельности в разрезе бюджетных статей с последующим анализом отклонений по статьям доходов и расходов, а также влияющих на них факторов. Распределение функций бюджетного планирования и построения бюджетов на основе организации управленческого учета по центрам ответственности, позволит организовать оперативный сбор и анализ плановых и фактических показателей, отражающих результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия и прогнозирование данных результатов на будущее с учетом возможных инвестиционных рисков.

#### **Литература**

1. Энтони А.Аткинсон, Раджив Д.Банкер и др. Управленческий учет. М.: ИД «Вильямс», 2005.
2. Хорнгрен Г., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования. М.: Финансы и статистика, 2003.



И. С. Иванов  
аспирант,  
МГИИТ

## **Маркетинг как инструмент управления качеством туристского продукта**

*Аннотация. В статье описан маркетинговый инструментарий управления качеством туристского продукта, показана роль маркетинга в управлении качеством туристского продукта.*

*Ключевые слова: маркетинг, инструмент, управление, туризм, качество, турпродукт, туристская услуга.*

*The summary. In article the marketing toolkit of quality management of a tourist product is described, the marketing role in quality management of a tourist product is shown.*

*Keywords: marketing, the tool, management, tourism, quality, a tourist's product, tourist service.*

Маркетинг как совокупность сложившихся в мировой практике методов исследования рынков, выявления идей, новых потребностей покупателей и их материализации в виде новых товаров и услуг, маркетинг как инструмент организации системы сбыта продуктов различных отраслей, проведения рекламных мероприятий и т.д. представляет значительный интерес для туристских предприятий России.

Надо сказать, что не существует универсальной формы организации работы предприятий на основе принципов и методов маркетинга, равно как нет и единой схемы построения самой маркетинговой работы эффективной для всех предприятий. Конкретные формы и содержание такой деятельности существенно различаются в зависимости от характера деятельности предприятия и внешних условий, в которых она протекает.

Главное в маркетинговом подходе к управлению — это целевая ориентация всех мероприятий, слияние в единый технологический процесс исследований рынка, производства и реализации туристского продукта, обеспечивающая повышение эффективности функцио-

нирования турфирмы в рыночной экономике. Поэтому-то туристские фирмы и должны использовать принципы и методы современного маркетинга.

Использование маркетинга как средства повышения эффективности деятельности турфирмы на рынке становится возможным, если она располагает в своей деятельности достаточной экономической свободой, позволяющей оперативно откликаться на изменения рыночной конъюнктуры, маневрировать ресурсами, производственными и иными возможностями для достижения поставленных целей.

По мнению Мейлановой И. А.<sup>1</sup>, маркетинговый подход важен, прежде всего, потому, что в основе работы турфирмы находится наиболее эффективный с точки зрения сбыта продукта принцип: сначала понять, какой продукт, с какими потребительскими свойствами, по какой цене, в каких количествах и в каких местах хочет приобрести потенциальный покупатель, а потом уже думать об организации продвижения или продажи. В этом случае турфирма в своей деятельности ориентируется на подготовку продукта, который, безусловно, будет пользоваться спросом.

В зарубежной и отечественной теории и практике нет единого мнения относительно содержания и последовательности реализации концепции маркетинга. Применительно к деятельности турфирмы нам представляется целесообразным выделить следующие последовательных этапов маркетинговой деятельности:

- во-первых, определение краткосрочных и долгосрочных аспектов собственного и конкурентного предложения туристского продукта и спроса на него;
- во-вторых, формирование целей деятельности турфирмы и определение мер, реализация которых должна привести к достижению целей, включающих:
  - создание собственного характерного образа предлагаемого туристского продукта и обоснование его преимуществ, дифференциацию рынка и подборку подходящих целевых групп потребителей, чьи потребности в туристском продукте могут быть удовлетворены предложением турфирмы;
  - комплектование предложения, определение формы продвижения и сбыта туристского продукта;

---

<sup>1</sup> Мейланова И.А. Формирование системы управления качеством услуг в туристической организации. – дис. канд. экон. наук: 08.00.05. Махачкала, 2005.

- подбор и комплектование маркетинговых инструментов управления качеством туристского продукта;
- контроль реализации маркетинговой программы.

Посредством маркетинговых исследований информация собирается, анализируется, и в итоге формулируются выводы о состоянии рынка и перспективах его развития. Одной из главных задач является точное измерение собственного предложения и объективная оценка факторов способствующих росту предложения туристского продукта.

Показателями, характеризующими состояние предложения, являются: степень удовлетворенности туристов, состав туристского потока по национальности, средняя продолжительность пребывания туристов в путешествии, структура их расходов и т.д. Эти данные для анализа можно получить на основе анкетирования туристов. В ходе анализа учитываются конъюнктурные колебания и долгосрочные тенденции по годам, оцениваются возможности турфирмы по улучшению предложения в следующем сезоне и в более отдаленной перспективе.

Аналогичным образом, осуществляется и анализ конкурентного предложения. Для сравнения фирма подбирает сходный продукт. Например, предложение дальневосточной турфирмы по продукту «Путешествие на Камчатку» можно сравнить с предложением турфирмы на черноморском побережье «Путешествие в Сочи». При сравнении важно установить, где соотношение «цена—качество» наиболее благоприятно для туриста.

Следует заметить, что простое исследование цен реализации целых туров либо отдельных услуг не обеспечивает достаточной ясности, поскольку из-за отсутствия единой категоризации объектов размещения, действительной для всех стран и регионов за одинаково обозначенной категорией некоторых из них скрываются существенные различия в удобствах. Поэтому анализ цен должен сопровождаться анализом самого турпродукта, т.е. должно быть изучено, какая гамма услуг предлагается и какого уровня. Можно считать успехом, если анализ конкурентного предложения поможет установить точно, какая фирма за одну и ту же сумму, предусмотренную в семейном бюджете для путешествий, предоставляет более высококачественные услуги.

Исследование спроса необходимо проводить в рамках определенных территориальных рынков. Для характеристики спроса используются количественные и качественные показатели. Исходной базой служит численность населения территории. Влияние различных факторов на туристскую мобильность населения конкретизируется в синтетическом показателе интенсивности путешествий.

Этот показатель выражается в процентах и показывает, какая часть населения данной территории предприняла путешествия в данном году. К количественным показателям, характеризующим спрос, относятся также: число туристов и путешествий по странам, месяцам, видам транспортных средств, использованию средств размещения, средней продолжительности пребывания в путешествии, расходы на путешествия в расчете на одного человека и др.

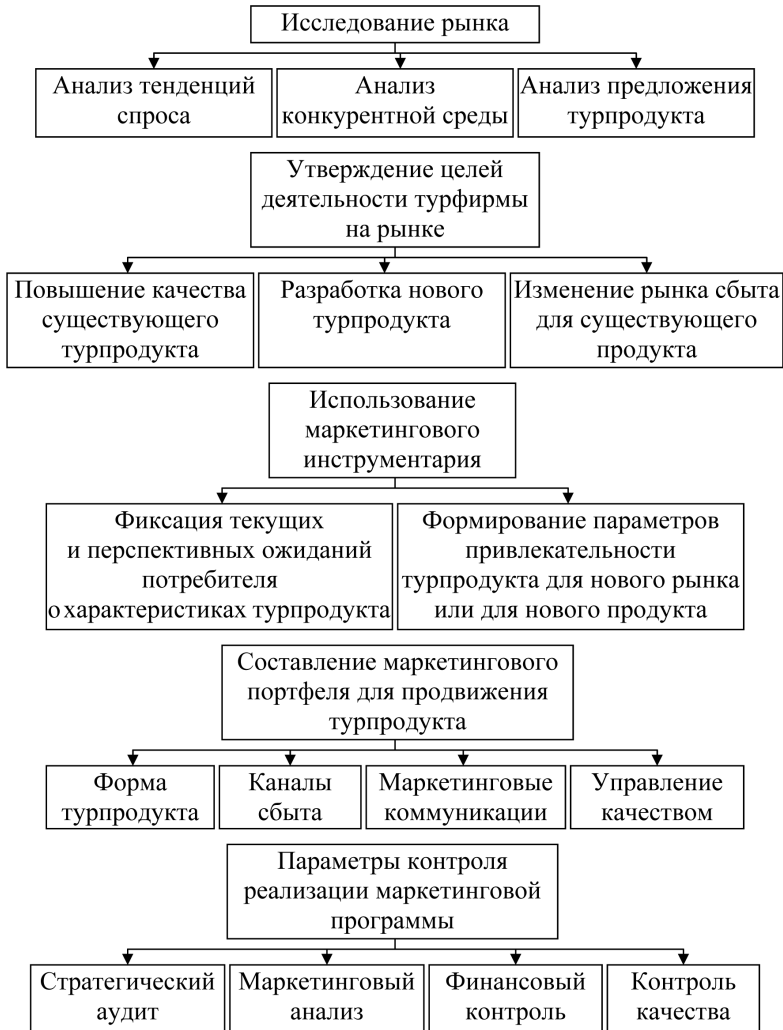
Качественные показатели необходимы для распределения туристского спроса по условным группам населения со сходными потребностями. Среди качественных показателей можно выделить две группы: социологические и поведенческие. Первые характеризуют спрос по таким критериям как: возраст, пол, социальное положение, профессия, доход и др., вторые — в соответствии с критериями туристского путешествия — вид и цель путешествия, мотивы, сезон и др.

Выяснение состояния собственного предложения и спроса на туристском рынке является исходным моментом для принятия решений относительно будущих действий. Эти решения должны быть сформулированы как цели, чтобы служить координации всей работы и обеспечить концентрацию ресурсов на выбранных приоритетных направлениях деятельности. Без определения целей трудно добиться согласованных действий внутри туристской фирмы, сложно поддерживать приоритетность одних направлений деятельности без ущерба другим. Цели формулируются ясно и указываются сроки, в течение которых они должны быть реализованы.

На следующем этапе разрабатывается маркетинговая стратегия действий, с помощью которой достигаются намеченные цели. Маркетинговая стратегия фирмы конкретизирует основные направления деятельности на продолжительный период (5–10 лет) и включает следующие элементы: создание представления о туристском продукте, дифференциация рынка и определение целевых групп, формирование стратегии продвижения, комплектование туристских товаров и услуг в единый продукт. Основные этапы разработки маркетинговой программы по реализации туристского продукта представлены на рисунке. Рассмотрим эти аспекты подробнее.

Создание представления о туристском продукте играет важную роль в усилении интереса к нему со стороны потребителей. Этот процесс требует продолжительного времени. При создании представления о туристском продукте должны учитываться постоянно изменяющиеся и непрерывно возрастающие требования спроса. Предпочтение данного туристского продукта обеспечивается не только высоким уров-

нем обслуживания при минимальной рыночной цене, но и индивидуальным характером предложения, собственным обликом этого туристского продукта, обликом, который нельзя повторить, имитировать в другом месте у конкурентов.



**Рис. Маркетинговый инструментарий управления качеством турпродукта**

Дифференциация рынка или раздробление его на отдельные рынки означает по существу подбор потребителей, чьи потребности могли бы быть удовлетворены имеющимся предложением. Предложение всех возможных туристских услуг по каждому индивидуальному желанию и вкусу неэффективно и организационно трудно осуществить. Турфирмы, которые стремятся предложить многообразные услуги, остаются без собственного стиля и, как правило, теряют клиентов. Ориентация турфирмы на определенные целевые группы потребителей дает возможность повышать эффективность и качество оказываемых услуг.

Выбор целевых групп зависит от компонентов туристского продукта и возможностей предложения. Ошибки в формировании целевых групп могут стать причиной неудовлетворенности качеством обслуживания.

На следующем этапе осуществляется комплектование предложения в «пакет». Для целевых групп со сходными потребностями подбираются туристские товары и услуги, которые в состоянии максимально полно удовлетворить их требования к турпродукту. Правильный подбор услуг в «пакет» по количеству и качеству позволяет туристу еще до начала самого путешествия получить представление о комплексе услуг турфирмы и ценах на них. Это облегчает ему выбор, а, следовательно, повышает привлекательность. К примеру, в случае организации отдыха на море в «пакет» можно включить транспорт (самолет и автобус) до курорта, проживание в гостинице, питание, экскурсионное обслуживание, участие в нескольких экскурсиях, в фольклорных и других мероприятиях, получение подарков (путеводителя, сувенира, карточки с видом курорта и т.д.). Следующей задачей турфирмы является определение наиболее эффективной формы сбыта туристского продукта.

В условиях современного туристского рынка, когда быстро растет и развивается новая материальная база, динамично увеличивается и обогащается предложение, потребителям трудно ориентироваться в потоках информации, с тем чтобы отыскать, ту фирму, которая предложит им оптимальные условия для отдыха. Поэтому более рациональной становится форма косвенного участия турфирмы в сбыте, при которой вступает в силу посредничество турагентов.

Можно использовать также комбинированную форму сбыта: часть услуг турфирма предлагает сама, а часть через турагентов. Таким образом, с одной стороны, обеспечивается рекламное участие в многотысячных тиражах каталогов, с другой стороны, экономится значительная сумма, которую следовало бы заплатить как комиссионные.

---

Последующими этапами маркетинговой стратегии являются: выбор комбинации рыночных инструментов продвижения турпродукта на рынок и осуществление контроля реализации. Удачно разработанная и реализованная маркетинговая стратегия является гарантией будущего успеха турфирмы на рынке. Одной из важнейших проблем повышения эффективности туристических услуг является интегральная оценка их качества. К основным трудностям, связанным с проведением такой оценки, можно отнести <sup>2</sup>:

- субъективизм оценки уровня качества;
- многозначность оценки одного и того же турпродукта на различных сегментах рынка;
- противоречивость критериев оценки качества и эффективности турпродукта.

Субъективизм интегральной оценки качества туристических услуг связан с тем, что данную оценку сложно получить и количественно измерить, т.к. такую оценку дает человек, вносящий в ее значения, неопределенность присущую его природе, субъективность.

Неоднозначность оценки обусловлена тем, что один и тот же турпродукт на различных сегментах рынка оценивается по-разному в соответствии со стоимостью и содержанием образующих его услуг. Противоречивость вызвана тем, что с ростом себестоимости турпродукта обычно происходит и рост его качества, но при этом может снижаться конкурентоспособность, а, следовательно, и эффективность турпродукта.

---

<sup>2</sup> Яхьяева Х. Н., Ханухова С. А. Методические основы комплексной оценки уровня качества туристических продуктов // Транспортное дело России, 2006. № 12. Часть 1.

А. С. Кузавко  
аспирант,  
филиал Московского энергетического института (ТУ),  
г. Смоленск

## **Проблематика инновационного проектирования в российском авиастроении**

*Аннотация. Рассматриваются проблемы проведения инвестиционных расчётов при разработке инновационных проектов, препятствующие привлечению частных инвестиций в отрасль авиастроения. Приведены основные инновационные разработки в области российского авиастроения. Выявлены основные проблемы отрасли авиастроения.*

*Ключевые слова: инновационный проект, авиационная промышленность, проблемы российского авиастроения.*

*The summary. The problems of the investment account in developing innovative projects that prevent private investment in the aircraft industry. There are the main innovations in Russian aircraft. The basic problems of aircraft industry are revealed.*

*Keywords: innovative project, the aircraft industry, the problems of the Russian aircraft industry.*

Современные тенденции развития мирового авиастроения свидетельствуют об ужесточении конкурентной борьбы. Конкурентные позиции российской авиационной промышленности ухудшаются не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. При этом авиастроение является стратегически важной отраслью, как с экономической точки зрения, так и с точки зрения национальной безопасности. Вывод отрасли из депрессивного состояния позволит решить ряд социально-экономических проблем, создаст условия для развития других отраслей и будет способствовать созданию диверсифицированной экономики.

Ключевым фактором восстановления конкурентной позиции российского авиастроения на мировом и отечественном рынке является разработка инновационных продуктов. На сегодняшний день можно выделить лишь три ключевых продукта российского авиастроения:



---

Sukhoi Superjet 100, MC-21, Су-35. При этом, только один продукт можно назвать «прорывным» – MC-21. Предположительно данную модель среднемагистрального самолёта удастся вывести на рынок не ранее 2016 года. Сегмент рынка, на котором будет реализовываться данная модель, контролируется зарубежными корпорациями Boeing и Airbus, поэтому вывод новой модели будет сопряжён с всплеском конкурентной борьбы.

Создание инновационных продуктов в области авиастроения должно является и является приоритетом государства. В США и ЕС разработка инновационных летательных аппаратов финансируется на 33% от общей суммы расходов. А при создании «прорывного» продукта Airbus A-300, который должен был потеснить доминирующую на рынке продукцию компании Boeing, правительство стран ЕС финансировала расходы 100%-ом объёме<sup>1</sup>. Разрабатываемые российские модели самолётов, также практически полностью финансируются государством, что является отрицательным фактором, и может послужить причиной свёртывания ряда проектов после вступления России в ВТО, поскольку согласно установленным нормам данной организации государственное финансирование на этапе разработки не должно превышать 33%. Поэтому вопрос привлечения частных инвестиций при разработке инновационных проектов в рамках авиастроения стоит особенно остро.

Общеизвестно, что на создание нового летательного аппарата необходимы огромные финансовые ресурсы, так стоимость разработки Sukhoi Superjet 100 составила более 1,5 млрд. долларов<sup>2</sup>. Поэтому для привлечения такого объёма частных инвестиций необходимо приводить полное экономическое обоснование инновационного проекта и прогнозировать конкурентоспособность разрабатываемого летательного аппарата на годы вперёд.

Существующие критерии, по которым потребители рынка авиационной продукции определяют конкурентные преимущества летательных аппаратов относительно друг друга, ставят во главе инновационного проектирования уменьшение эксплуатационных расходов и затрат на приобретение самолёта. По прогнозам специалистов, к 2015 году на рынке будут востребованы летательные аппараты энергоэффективность которых бу-

---

<sup>1</sup> Клочков В.В., Гусманов Т.М. Проблемы прогнозирования спроса на перспективные пассажирские самолета российского производства // Проблемы прогнозирования. 2007. № 2. С. 39–45.

<sup>2</sup> Клочков В.В. Управление инновационным развитием гражданского авиастроения: монография. М.: ГОУ ВПОМГУЛ. 2009.

дет на 30% выше по сравнению с эксплуатируемыми в настоящее время, кроме того значительное внимание уделяется снижению шумового загрязнения. Для выполнения требований заказчиков необходимо использовать в производстве композитные материалы, а также вести разработку новых материалов, поэтому проектирование инновационного продукта в авиастроении является крайне сложной и затратной, с точки зрения финансовых и временных ресурсов, операций. Спрогнозировать себестоимость разрабатываемого образца инновационной продукции в таких условиях крайне сложно, следовательно, при расчете дисконтированного показателя денежных потоков возникает проблема определения входящих и выходящих потоков. Отсутствие правильного расчёта данного показателя на практике не позволяет привлекать крупных инвесторов к участию в масштабных инновационных проектах в отрасли авиастроения. Очевидно, необходимо разработать модель прогнозирования конечной себестоимости инновационного продукта, которая позволит рассчитать экономический эффект от реализации проектов. Кроме того, будет получен инструмент, который позволит прогнозировать конкурентоспособность разрабатываемого продукта до его запуска в производство. Для создания такого инструмента необходимо применять системы искусственного интеллекта.

Отсутствие возможности проведение достоверных расчётов эффективности инновационных проектов является не единственной проблемой отечественного авиастроения, препятствующей притоку частных инвестиций. Среди причин проигрыша Россией международных тендеров на поставку авиационной техники не последнее место занимает отсутствие конкурентоспособной системы послепродажного обеспечения ее эксплуатации. По этой причине Россия может вовсе потерять внешние рынки для своей авиации. Без решения данной проблемы, разрабатываемые инновационные продукты заведомо будут являться неконкурентоспособными, следовательно, предлагаемые проекты не найдут поддержки инвесторов. Кроме того, по-прежнему остаются нерешёнными проблемы обеспечения инновационных производств квалифицированными кадрами и замены устаревшего оборудования.

Совершенствование методик инновационного проектирования, а также решение системных проблем отрасли авиастроение будет способствовать притоку инвестиций и повышению конкурентоспособности, как предприятий, так и выпускаемой ими продукции.

Т. П. Карпова  
доктор экономических наук, профессор,  
филиал Всероссийского заочного  
финансово-экономического института,  
г. Смоленск

А. А. Морозов  
аспирант  
филиал Московского энергетического института (ТУ),  
г. Смоленск

## **Повышение эффективности инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий за счет интеграции информационных ресурсов**

*Аннотация. В статье определены основные факторы неустойчивости отрасли. Показаны модели интеграции информационных ресурсов сельскохозяйственных производителей, используемые для повышения эффективности их инновационной деятельности.*

*Ключевые слова: информационные системы, интеграционные образования в сельском хозяйстве.*

*The summary. The article identifies the main factors of instability industry. Shows the model of integration of information resources of agricultural producers that are used to enhance the effectiveness of their innovation activities.*

*Keywords: information system, integration structures in agriculture.*

На сегодняшний день становление на инновационный путь развития является приоритетным направлением для всех отраслей экономики России, способствуя повышению эффективности и конкурентоспособности отечественных предприятий.

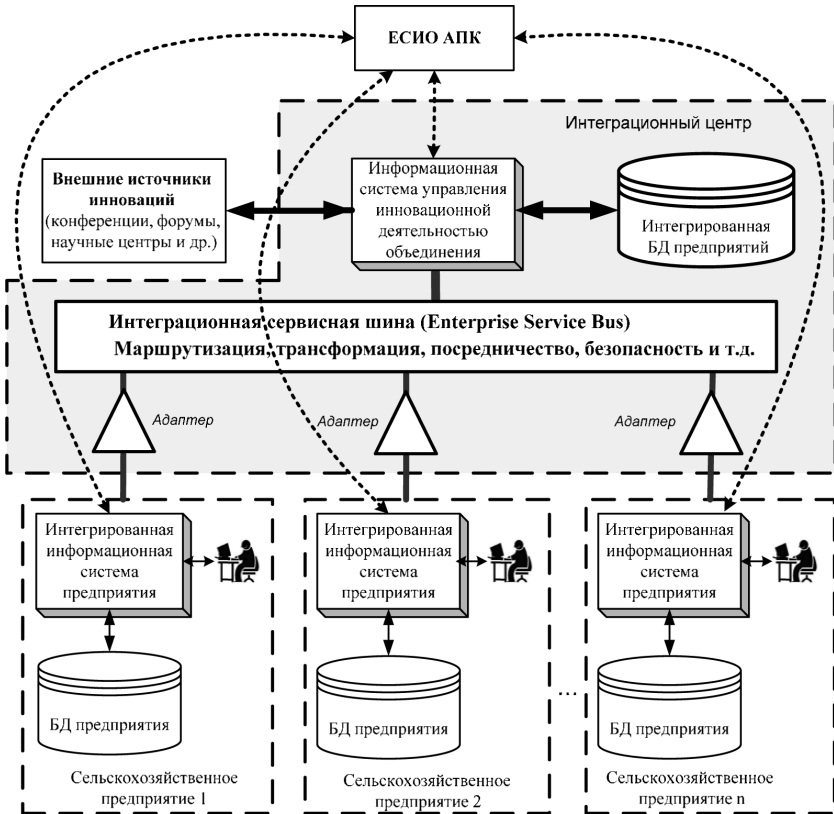
Для сельскохозяйственной отрасли необходимость инновационного развития обусловлена следующими факторами: высокий уровень износа основных фондов и ресурсопотребления, низкий уровень про-

изводительности труда и конкурентоспособности отечественной продукции, неразвитость инфраструктуры и других.

Специфика сельскохозяйственных предприятий, выраженная в сезонности производства, иммобильности материально-технических ресурсов, отсутствии инновационной инфраструктуры, высокой фондёмкости, делает сельское хозяйство неперспективным для инновационных разработок и капитальных вложений. В этих условиях инновационное развитие сельскохозяйственных предприятий должно быть основано на применении механизма интеграции, в соответствии с которым отдельные производители используют различные формы образований с целью совместной реализации инновационных проектов, что способствует диверсификации финансовой нагрузки и повышению эффективности инновационной деятельности в целом. Эффективная инновационная деятельность сопряжена с проведением комплексного анализа большого количества информации, поступающей из различных источников. Как правило, успех инновационного проекта во многом зависит от информационной проработанности принимаемых решений. Разработка и внедрение информационных систем и технологий позволит повысить оперативность, точность обработки информации, производительность труда и грамотность специалистов. Таким образом, можно сделать вывод, что актуальной является задача разработки и внедрения моделей интеграции информационных ресурсов, способствующих повышению информационной обеспеченности инновационной деятельности сельскохозяйственных объединений. В качестве таких моделей можно выделить модель полной и распределенной интеграции.

Модель полной интеграции основана на разработке интеграционного механизма, предполагающего полное объединение процессов инновационной деятельности отдельных субъектов. С точки зрения информационных ресурсов реализация модели предопределяет использование единой базы данных, информация в которую поступает из баз данных сельскохозяйственных предприятий, государственных и муниципальных учреждений, единой системы информационного обеспечения АПК (ЕСИО АПК) и т.д. Обработка объединенных ресурсов осуществляется системой управления инновационной деятельностью. Модель полной интеграции представлена на рисунке 1.

Как видно из рисунка, для интеграции приложений отдельных сельскохозяйственных предприятий применяется подход, основанный на использовании сервисной шины предприятия (Enterprise Service Bus, ESB). Суть данного подхода заключается в том, что задача интег-



**Рис. 1. Модель полной интеграции информационных ресурсов сельскохозяйственных производителей**

рации сводится к реализации единого интегрирующего компонента. С точки зрения архитектуры, интеграционная сервисная шина ESB — это программное решение, обеспечивающее взаимодействие интегрируемых приложений через единую точку, предоставляя разработчикам и администраторам унифицированные и централизованные средства разработки, тестирования и контроля протекания интеграционных сценариев<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Корпоративная сервисная шина – «бюджетный» подход к решению задач интеграции [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., сор. 1999–2010. – Режим доступа: <http://citforum.ru/internet/>

Помимо модели полной интеграции можно выделить также модель распределенной интеграции. В соответствии с логикой модели каждый субъект интеграционного сельскохозяйственного образования на основании анализа собственных потребностей принимает решение о приобретении и использовании инновационного продукта. На основании опыта его применения и потребностей других участников объединения осуществляется передача инновации, а также знаний и опыта. Таким образом, данная модель предполагает необходимость открытия доступа к отдельным видам информационных ресурсов всеми участниками образования. Между субъектами интеграционного объединения в данном случае заключаются соглашения, определяющие состав данных, участвующих в обмене, а также технологические, организационные и другие процедуры взаимодействия. На основании этих соглашений субъекты экспортируют свои данные партнерам, а те, в свою очередь, их принимают, преобразуют в удобную для себя форму и используют в работе.

Сохранение конфиденциальности и целостности данных является обязательным требованием при использовании модели. В данном случае это требование достигается за счет использования виртуальных частных сетей (VPN), обеспечивающих защиту за счет реализации механизмов шифрования, аутентификации и управления доверием, которые одинаково эффективно защищают данные, голос и видео, передаваемые как по выделенным каналам связи, так и по публичной сети Интернет<sup>2</sup>.

Модель распределенной интеграции представлена на рисунке 2.

Использование представленных моделей интеграции информационных ресурсов сельскохозяйственных организаций позволит повысить информационную обеспеченность инновационного процесса при использовании различных механизмов и форм консолидации деятельности предприятий. Рассмотренные модели имеют свои достоинства и недостатки, в связи с чем можно говорить о существовании различных условий для их применения. Так модель полной интеграции более применима при высоком качестве телекоммуникационной инфраструктуры, высоком уровне финансирования инновационной деятельности. Модель распределенной интеграции соответственно является более подходящей при существовании телекоммуникационной инфраструктуры среднего и низкого качества, а также при низком уровне финансирования инновационной деятельности.

---

<sup>2</sup> Объединение локальных сетей офисов и филиалов [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М., cop. 1999–2010. – Режим доступа: <http://www.technorium.ru/vpn/vpn-network.shtml>

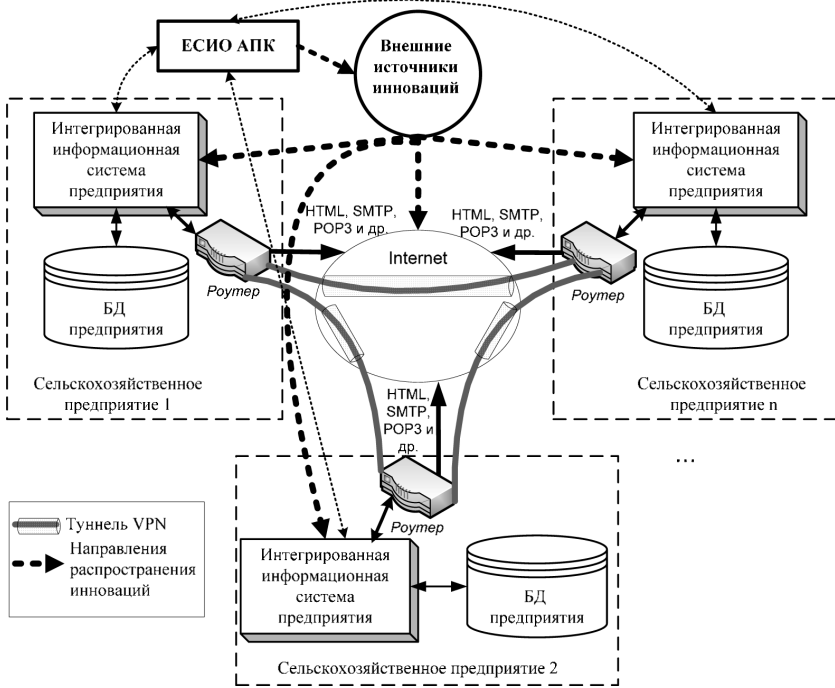


Рис. 2. Модель распределенной интеграции

А. А. Малова  
аспирант,  
Шуйский государственный педагогический университет

### **Аренда: опыт политико-экономической трактовки**

*Аннотация. В статье представлен анализ политико-экономической трактовки аренды с выделением достоинств и недостатков определения. А также предложены замечания, которые с экономической точки зрения четко определяют сущность и содержание арендных отношений.*

*Ключевые слова: аренда, владение, пользование, распоряжение, собственность, правовой статус, арендодатель, арендатор, лизинг, прокат.*

*The summary. In article the analysis of political-economical treatment of rent with allocation of merits and demerits of definition is presented. And also remarks which from the economic point of view accurately define essence and the maintenance of rent relations are offered.*

*Keywords: rent, possession, using, the order, the property, legal status, the lessor, the tenant, leasing, hire.*

В современном мире рассматриваются различные точки зрения на понятия аренды. Существующие в отечественной и зарубежной литературе, определения на аренду, в большинстве случаев, отражают сопоставление данного понятия с выделением его сильных и слабых мест.

Если задать вопрос, какое из понятий, используемых в современном обществе, является востребованным, и в то же время наиболее широко употребляемым, то, скорее всего, это будет правовая трактовка аренды, используемая в гражданском кодексе РФ.

В Гражданском кодексе РФ, аренда- это основанный на договоре имущественный найм, по которому арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (наймодателю) имущество за плату во временное владение и пользование или временное пользование <sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 2, глава 34. М.: Издатель Умеренков, 2002. С. 228.



---

Тем самым из данного определения можно выделить «позитивные» моменты, а именно: юридическая чистота определения с указанием на договорный характер, а также увязка определения с правомочиями (владение и пользование).

Но, на наш взгляд, не ясен экономический статус данной трактовки, поэтому проведем анализ определения с позиции экономического подхода.

Еще раз отметим, что в определении присутствует увязка с правомочиями: «имущество предоставляется за плату во временное владение и пользование или временное пользование», но в правовом отношении не ясно, имеет ли арендатор на право распоряжения. Так, по мнению Ковалева В.В., наиболее значительным, из трех правомочий, является именно право распоряжения – которое состоит в том, что собственник вправе совершать в отношении своего имущества любые действия, не противоречащие законодательству и не нарушающие права других лиц (в частности, отчуждать имущество, уничтожить его и т. п.)<sup>2</sup>.

Определен правовой статус арендодателя и арендатора, но не отражен экономический статус арендатора. Особое внимание мы обращаем здесь на то, что нужно разграничивать права, одни из которых неотчуждаемые (в нашем понимании право владения, а также часть прав распоряжения, например использование имущества в порядке оплаты долга или возмещения потерь), а другие являются отчуждаемыми (право пользования и часть прав распоряжения, например субаренда). С правовой стороны, на наш взгляд, право аренды в качестве своего основания предполагает именно возможность и целесообразность расщепления правомочий с выделением «отчуждаемых прав». В итоге имеем следующий результат расщепления отношений-прав собственности: часть их остается у собственника (владельца), другая часть переходит к арендатору, он становится пользователем и частично распоряжается предметом, собственник же остается владельцем и сохраняет ряд наи-

---

<sup>2</sup> «Очевидно, что при сдаче вещи в аренду собственник имущества лишается прав владения и пользования вещью, однако попытаемся определить, стеснен ли собственник имущества в осуществлении основного для него права – права распоряжения. На первый взгляд какого-либо ограничения в распоряжении имуществом у арендодателя нет – он может продать его по своему усмотрению, нисколько не считаясь с мнением арендатора. Однако ограничение права распоряжения следует рассматривать не только в контексте с продажей или иным отчуждением имущества, а прежде всего применительно к возможности арендодателя в любой момент удалить нанимателя по своему усмотрению». См. подробнее: Ковалев В.В. Учет, анализ и бюджетирование лизинговых операций: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2005. С. 16.

более существенных отношений-правомочий распоряжения, т.е. неполное или частичное присвоение средств производства и полное присвоение результатов труда. Таким образом, мы определяем экономический статус арендатора — как «неполного собственника».

В случае аренды объект находится на балансе собственника (арендодателя), это подтверждает экономическое и правовое положение собственника как суверена, т.к. передав имущество в аренду, арендодатель сохраняет возможность извлекать из него полезные свойства путем получения платы за пользование. Но если затронуть положения арендаторов, то следует сказать, что арендаторы должны иметь, не только права, но и обязанности, т.е. баланс прав и обременений, в связи, с чем мы можем говорить о социальной ответственности не только собственников как владельцев имущества, но и арендаторов, которые пользуются и частично распоряжаются этим имуществом. Тогда, применительно к арендатору, можно сформулировать как «пучок» прав, так и «пучок» обременений<sup>3</sup>. Так, целесообразно указать на определенную самостоятельность арендатора в выборе не только формы экономической деятельности, но и со стороны распределения продукта и дохода.

Если ввести аренду в плоскость системы координат, где, с одной стороны, присутствует «хозяйственное обособление» (с указанием на объективное экономическое положение арендатора), а с другой стороны, форма хозяйственной деятельности (т.е. что производится и что присваивается), то возникает процесс воспроизводства.

Для этого следует определить объективные основы арендных отношений, предполагая введение категории аренды в воспроизводственный процесс, когда аренда возникает объективно, в ходе воспроизводства экономических отношений, когда на одном полюсе формируется спрос на объекты аренды, а на другом полюсе складывается их предложение. С помощью аренды соединяются два важнейших фактора производства: труд (предпринимательские способности) и капитал<sup>4</sup>.

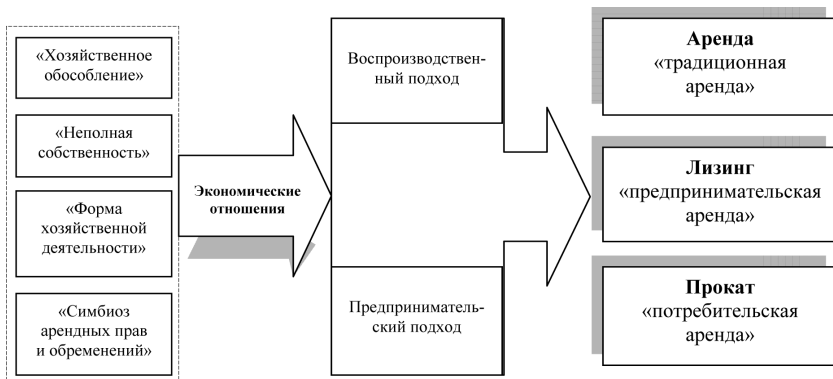
---

<sup>3</sup> Определение понятия ограничения (обременения) права дано в ст. 1 Закона о регистрации прав на недвижимое имущество: «ограничения (обременения) — наличие установленных законом или уполномоченными органами в предусмотренном законом порядке условий, запрещений, стесняющих правообладателя при осуществлении права собственности либо иных вещных прав на конкретный объект недвижимого имущества (сервитута, ипотеки, доверительного управления, аренды, ареста имущества и других)».

<sup>4</sup> Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. С. 341–342.

Таким образом, целесообразно введение категории «традиционная аренда», которая связана с высвобождением имущества в ходе воспроизводственного процесса и его последующим использованием на арендных началах другими лицами, а также категорий «предпринимательская аренда» (лизинг) и «потребительская аренда» (прокат). Законодательством Российской Федерации не предусмотрено выделение лизинга как самостоятельного правового инструмента, он имеет «подчиненный» характер и регулируется нормами, относящимися к арендной форме предпринимательской деятельности<sup>5</sup>.

Данное обстоятельство приводит к таким последствиям, что в законодательстве отсутствуют четкие разделительные границы, обозначенные договорами проката, краткосрочной и долгосрочной аренды, оперативного и финансового лизинга. Теоретическое значение такого подхода заключается в том, что четко определяются направления развития арендных отношений (рис. 1).



**Рис. 1. Концепция трактовки аренды как политико-экономической категории**

<sup>5</sup> «Принципиальное различие между лизингом и арендой заключается в том, что аренда есть феномен микроэкономики (и которая потому развивается под доминантным воздействием микроэкономических факторов), тогда как лизинг есть институт макроэкономики, который потому развивается под доминантным воздействием макроэкономических (транзакционных) факторов. Целостная политико-экономическая трактовка лизинга еще не привлекла достаточного внимания отечественных специалистов и по существу остается нерешенной потребностью развития экономической теории». См. подробнее: Вакула В.В. Аренда как фактор институциональной динамики собственности при переходе к рынку // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.01. Ростов н/Д, 1999.

В рамках актуализации политико-экономического направления исследования арендных отношений и с учетом имеющихся пробелов в трактовке аренды как экономической категории мы уточнили понятие аренды, при этом сделали акцент на четыре момента:

1. Понимание собственника и арендатора (как ограниченного собственника) в рамках сочетания прав и обременений.

2. На основе анализа отношений и прав собственности аренда трактуется как одна из форм хозяйственного обособления – неполное присвоение средств производства и полное присвоение результатов производства.

3. Аренда есть форма хозяйственной деятельности с балансом прав и обременений, что определяет объективные экономические границы арендных отношений в рамках хозяйственной деятельности.

Эти определения не просто расширяют, но углубляют правовую трактовку аренды с позиции экономической категории, указывая вместе с тем на направления дальнейшего исследования этой категории. Любые правовые отношения должны иметь экономические корни, что означает углубление теоретического подхода.

#### **Литература**

1. Вакула В.В. Аренда как фактор институциональной динамики собственности при переходе к рынку // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.01. Ростов н/Д, 1999.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 2, глава 34. М.: Издатель Умеренков, 2002.
3. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2003.
4. Ковалев В.В. Учет, анализ и бюджетирование лизинговых операций: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2005.

Н. И. Овчарова  
кандидат экономических наук, доцент,  
Сургутский государственный университет

## **Бухгалтерское информационное обеспечение стратегии управления результатом использования финансовых ресурсов предприятия**

*Аннотация. В статье рассматриваются проблемы выбора бухгалтерской информационной составляющей стратегии управления и показателей результативности использования финансовых ресурсов в зависимости от субъективных факторов и личностных ориентаций предпринимателя, а также от выбора учетной системы страны.*

*Ключевые слова: финансовые ресурсы, результат, эффективность.*

*The summary. The article deals with improving the human resources policies of organization aimed to maximizing the use of human intellect and its ability to generate revenue by streamlining and combining all possible resources.*

*Keywords: intellectual capital, a concept, human resources policy.*

Одной из основных стратегических целей управления финансовыми ресурсами предприятия является увеличение результативности (эффективности) притока и оттока активов и обязательств, которая может выражаться различными показателями (финансовый результат, изменение стоимости акций, отдача на вложенный капитал и т.д.). В любом случае выбор показателя результативности и стремление к его достижению зависит от объективных и субъективных факторов.

Наиболее ярко зависимость показателей результативности (эффективности) в виде дохода, потребления, сбережения, инвестиций, результатов движения финансовых потоков от субъективных факторов проявилась в концепции эффективного спроса, занимающей центральное место в макроэкономической теории Джона Мейнарда Кейнса и изложенной в «Общей теории занятости, процента и денег».

Эффективный спрос — это ожидаемый спрос на некоторый период, который складывается из инвестиционного и потребительского компонентов. Потребительский спрос зависит от пропорции, в которой доход делится на потребительскую и сберегаемую часть. А эта пропорция в свою очередь определяется «склонностью к потреблению», то есть функциональной зависимостью между уровнем дохода и его частью, затрачиваемой на потребление. Здесь проявляется основной психологический закон, состоящий в том, что с ростом дохода возрастает удельный вес его сберегаемой части.

Аргументируя данный закон, Дж. Кейнс обращается к анализу факторов привычки: человек привыкает к определенному уровню жизни; получив дополнительный доход, и не зная как его употребить, он увеличивает сбережения. При уменьшении дохода, согласно Дж. Кейнсу, зависимость сохраняется: стремясь поддержать привычный уровень жизни, потребитель в первую очередь сокращает сбережения.

Другая часть совокупного спроса — инвестиционный спрос — определяется по Дж. Кейнсу, соотношением между ожидаемой нормой дохода от инвестиций («предельной эффективностью капитала») и нормой процента. Предприниматели, по Дж. Кейнсу, осуществляют инвестиции под влиянием не столько прошлых доходов, сколько ожиданий на будущее. Здесь определяющее значение имеют долгосрочные ожидания. При этом главная роль в колебаниях инвестиционного спроса в системе Дж. Кейнса играет именно фактор предельного капитала, другими словами, ожидания предпринимателей.

Наконец, третий параметр, определяющий размеры эффективного спроса — это норма процента. И здесь Дж. Кейнс вновь делает акцент на психологическом факторе — предпочтении ликвидности. Мотив предпочтения ликвидности связан с неопределенностью среды и выводится Кейнсом из трех мотивов: транзакционного (потребность в наличных деньгах для текущих сделок), мотива предосторожности и спекулятивного мотива (часть резервов держится в ликвидной форме, что бы можно было быстро реализовать лучшее, по сравнению со среднерыночным знанием будущего).

Кроме того, и классическая и неоклассическая теория экономического поведения предпринимателя определяется следованием собственным интересам и максимизацией, как правило, субъективной целевой функцией. По-нашему мнению, управление результатом использования финансовых ресурсов предприятия является областью, в которой модель рационально максимизирующего человека (предпринимателя), предполагающая наличие целевой субъективной функции,

находит наиболее адекватное применение. В этой связи можно с уверенностью утверждать, что основные принципы бухгалтерского информационного обеспечения должны учитывать и возможные целевые концепции результата, концепции счета результата, принципы оценки, принципы организации труда и т.д.), которые строятся исходя из способа, метода управления предприятием, и в большей степени, мотивации, субъективной целевой функции руководителя или группы руководителей (предпринимателей). Однако, по-нашему мнению, логично утверждать, что их мотивации основываются, как на общих методологических подходах к системе бухгалтерского учета, то есть используется тот «богатый» теоретический и практический опыт, накопленный многолетней историей бухгалтерской науки, так и практических учетных процедур.

Объективный подход к выработке системы бухгалтерского информационного обеспечения управления результатами движения финансовых ресурсов связан, в основном, с участием предприятий в мировой экономической системе. Ш. Ришар в одной из своих статей утверждал, что системы бухгалтерского учета стран крайне разнообразны во времени (историческом аспекте) и пространстве (географическом аспекте) [2]. Начиная с 1960 года, специалисты по международным сравнениям пытались объяснить причины разнообразия бухгалтерских систем и провести их классификацию. Согласно последним исследованиям, главными причинами различия систем бухгалтерского учета и основой классификации этих систем могут быть способы финансирования предприятий и культурные особенности различных стран. Признавая влияние этих факторов, мы считаем, что они все же играют второстепенную роль, в то время как основную роль следует отнести экономическим и политическим системам, а также типам (способам) управления предприятиями в разные исторические эпохи.

Мы считаем, что системы бухгалтерского учета могут быть сгруппированы в основные классы в зависимости от типа экономической системы, и соответственно подразделяются на группы, исходя из действующего типа политической системы, и что эти группы, в свою очередь, подразделяются на виды в соответствии с избранным способом управления. За основу классификации была выбрана классификация, предложенная Ришаром. [2]. Поскольку основным итогом управления результатами движения финансовых ресурсов предприятий является увеличение совокупного финансового результата, возникает вопрос — какой основной критерий позволяет утверждать, что та или иная страна имеет ту или иную систему бухгалтерского учета. По-нашему мнению,

этот критерий – концепция финансового результата (или результата от движения финансовых ресурсов), которая, в конечном счете, проявляется в бухгалтерском счете результата. Предполагается, что экономический субъект, наделенный наивысшей степенью власти в данной конкретной экономической системе, организует бухгалтерский учет (следовательно, счет результата) таким образом, чтобы выявить преимущественно «свой» результат, рассчитанный в соответствии с его собственным видением экономической реальности. Если эта гипотеза верна, то концепция результата, на наш взгляд, должна изменяться в зависимости от экономической системы следующим образом:

- в капиталистических системах, где доминирующая власть на предприятии, как правило, принадлежит частным собственникам, вложившим собственный капитал (а не кредиторам или работникам), бухгалтерский результат должен отражать интересы частных собственников;
- в системах советского типа, где власть принадлежит государственной бюрократии, бухгалтерский результат должен представлять стоимостные налоговые отчисления, которые бюрократия извлекает из результатов деятельности предприятий;
- в системах самоуправления, где власть принадлежит персоналу, бухгалтерский результат будет выражаться в совокупности вознаграждений работников предприятия;
- в современной Российской Федерации основной результат от движения финансовых ресурсов определяется, как разница между совокупными доходами и совокупными расходами. Результат во многом отражает интересы акционеров и частных собственников.

Таким образом, все информационное бухгалтерское обеспечение стратегии управления финансовыми ресурсами предприятия для определения его результатов должно, по-нашему мнению, строиться на основе предложенной выше концепции.

#### Литература

1. Geoff Kates. Risk management systems 2000// Risk Professional, № 2/1 February 2000. London Informa Group, 2000, PP. 19–31.
2. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия: пер. с франц./ Под. Ред. Л.П. Белых. М.: Аудит ЮНИТИ, 1997.
3. Сафиуллина З.А. Информация: ценность и оценка. М.: Либерел. Бибинформ, 2006, С. 224.



А. М. Пронина  
доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой,  
Санкт-Петербургский торгово-экономический институт

Е. Ю. Федотовская  
кандидат экономических наук, доцент,  
Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов

### **Формирование отчетности группы взаимосвязанных организаций исходя из выбора теории единства или теории интересов**

*Аннотация. В статье рассматриваются основные вопросы составления отчетов группы взаимосвязанных организаций, а также методические подходы к консолидации данной отчетности в соответствии с российскими и международными стандартами исходя из возможных преимуществ и недостатков теории интересов и теории единства.*

*Ключевые слова: отчетность, единство, интересы, группа взаимосвязанных организаций.*

*The summary. The article examines the main issues of the consolidated statements of interrelated organizations, as well as methodological approaches to the consolidation of the financial statements in accordance with Russian and international standards on the basis of the possible advantages and disadvantages of the interest theory and the theory of unity.*

*Keywords: accountability, unity and interests, a group of interconnected organizations.*

В отношении составления сводной и консолидированной отчетности существует несколько различных теорий. Их предметом являются цели и задачи, способ включения отчетности отдельных организаций в консолидированную или сводную отчетность. Практическое значение из всех существующих теорий составления отчетности имеют лишь две основные теории, которые берут свое начало из практики составления отчетности группы организаций в Америке в начале данного столетия. Их смысловой перевод можно обозначить как «Теория единства» и «Теория интересов». Теория единства является базовой теорией, на основе которой были разработаны международные правила консолидации. Эта теория исходит из того, что входящие в группу общества

— самостоятельные юридические лица — с образованием группы утрачивают свою самостоятельность и экономически представляют собой единое целое, новое экономическое образование, т. е. «Группу». Поэтому как интересы «большинства» (совокупность взаимосвязанных организаций), так и интересы «меньшинства» (каждая взаимосвязанная организация), при составлении отчетности, согласно Теории единства, отдельно не учитываются и рассматриваются как единые. То есть «меньшинство» рассматривается в данном случае как принадлежащее к «Группе», а не в качестве внешнего участника экономических отношений. Поэтому и все вопросы постатейного свода или консолидации отчетности, оценки ее статей, пересчета между собой внутригрупповых операций рассматриваются с точки зрения единой стратегии объединения взаимосвязанных организаций в «Группу».

В дополнение необходимо отметить, что во многих странах, несмотря на представление «Группы» как самостоятельной экономической единицы по отношению к третьим лицам, то есть пользователям отчетности, налоговым органам и владельцам, решающее значение продолжает играть сводная отчетность как отдельных организаций, являющихся между собой взаимосвязанными, так и их совокупности. Это необходимо в некоторых случаях, например, при распределении дивидендов между владельцами той или иной организации или налогообложении операций, осуществляемых организацией самостоятельно, без влияния материнской компании. Правда, это не исключает возможности того, что при решении вопроса выплаты дивидендов той или иной организации руководство «Группы» или материнской компании может использовать данные консолидированной или сводной отчетности.

Теория интересов также рассматривает сводную и консолидированную отчетность как отчетность нового самостоятельного экономического образования, состоящего из нескольких взаимосвязанных между собой организаций. Однако ее отличительная особенность от Теории единства заключается в том, что она исходит из предпосылки, что интересы большинства и интересы меньшинства в Группе не совпадают, они различны. Поэтому показатели отчетности отдельно отражают интересы большинства и меньшинства, причем интересы большинства являются преобладающими. Меньшинство рассматривается в данном случае, в противовес Теории единства, в качестве сторонних участников, не относящихся к «Группе». В итоге целью формирования показателей сводной и консолидированной отчетности, согласно Теории интересов, является представление «картины» имущественного и финансового положения, а также результатов деятель-

ности «Группы» как единого образования с точки зрения большинства. В связи с этим, отчетность, согласно Теории интересов, представляет собой своего рода расширенную отчетность материнской компании. Этот вид отчетности в первую очередь служит интересам материнской компании и пользователей ее отчетности, в то время как отчетность, составленная в соответствии с Теорией единства, представляет собой важный и возможный для использования источник информации для всех взаимосвязанных организаций в «Группе», а также пользователей их отчетности.

Согласно Теории интересов, предполагается, что меньшинство» заинтересовано лишь в составлении отчетности отдельной организации, входящей в «Группу», а не консолидированной отчетности. В связи с этим, доля меньшинства рассматривается как принадлежащая сторонним участникам в качестве заемного, а не собственного капитала. Кроме того согласно Теории интересов, возможным является также и отказ от отражения доли меньшинства в активах и пассивах «Группы», включая в ее отчетность только соответствующие доле материнской компании данные.

Использование той или иной теории имеет свои положительные и отрицательные последствия. Так, составленная при использовании Теории интересов, а не Теории единства отчетность, по нашему мнению, не дает возможности представить реальную картину имущественного и финансового положения, а также результатов деятельности «Группы», как особой самостоятельной экономической единицы. Поэтому с экономической точки зрения, составление отчетности согласно Теории интересов в ее чистом виде является не вполне целесообразным; она не может служить инструментом информирования, планирования, управления и контроля для руководства «Группы», так как консолидация — прежде всего консолидирование промежуточных результатов — будет осуществлена не полностью. Именно этим и обусловлено то, что большей частью за официальную теорию составления отчетности группы взаимосвязанных организаций, на основе которой разрабатываются те или иные нормативные акты, принимаются управленческие решения, были приняты основные постулаты Теории единства.

В последнее время Теория интересов была несколько дополнена, что привело к тому, что разница между ней и Теорией единства уменьшилась; была развита так называемая «Теория интересов с полным консолидированием», в то время как предыдущее развитие данной теории обозначается как «Теория интересов с пропорциональным консолидированием». Основываясь на противопоставлении интересов большинства и меньшинства, последователи этих разновидностей те-

ории рассматривают промежуточную прибыль, приходящуюся на долю меньшинства, как доход от реализации на сторону, за пределы «Группы» и предлагают исключать промежуточные показатели прибыли, полученные от операций внутри Группы, не полностью, а только в величине, приходящейся на долю материнской компании. Кроме этого, предлагается составлять консолидированную отчетность по методу нетто, когда возможным является не отражение доли меньшинства, а включение в нее только данных, приходящихся на долю материнской компании. Все данные, подлежащие исключению, в ходе консолидации предлагается исключать не в полной, а в пропорциональной доле головного общества (материнской компании) величине. Доля операций, приходящаяся на долю меньшинства, рассматривается как реализованная. Эту форму отражения дочерних обществ называют еще пропорциональным консолидированием. Однако на практике пропорциональное консолидирование для взаимосвязанных организаций не предусмотрено, оно может быть использовано только для совместно контролируемых обществ. Как уже было отмечено, теория интересов претерпела в последнее время некоторые изменения. Значительное развитие получило такое направление, как «Теория интересов с полным консолидированием», которое приближается к Теории единства. Это направление наиболее последовательно придерживается той точки зрения, что консолидированная отчетность предназначена для акционеров и участников материнской компании. Однако, в отличие от описанного выше направления Теории интересов с пропорциональным консолидированием, второе направление исходит из того, что руководство Группы или материнской компании на основании зависимости дочерних обществ, способно распоряжаться всеми их активами и пассивами. Именно поэтому пропорциональное консолидирование является некорректным, в связи с чем, они подлежат полному консолидированию. Таким образом, это направление Теории интересов становится сравнимым с Теорией единства и максимально отражает потребность системы управления «Группой» в достоверной и максимально расширенной информации о деятельности каждой организации и «Группы» в целом.

#### **Литература**

1. Международные стандарты финансовой отчетности — 1999: издание на русском языке. М.: Аскери-АССА, 1999.
2. Hajek K. Evislence definy Egypte. Praha. 2008. № 11
3. Boone P., Rodionov D. 2002. Rent Seeking in Russia and CIS. Brunswick UBS Warburg: Moscow.

Ю. Э. Слепухина  
кандидат экономических наук, доцент,  
Уральский государственный университет им. А. М. Горького

## **Реальный опцион как инструмент управления инвестиционными рисками страховщика**

*Аннотация. В статье рассматриваются вопросы теории реальных опционов; обосновываются преимущества использования метода реальных опционов как инструмента управления инвестиционными рисками: учет благоприятного исхода реализации риска (выигрыш) и снижение неопределенности (показателя энтропии); исследуется возможность адаптации и применения метода в инвестиционной деятельности и риск-менеджменте страховых компаний*

*Ключевые слова: финансовые и реальные опционы, инвестиционные риски, энтропия, инвестиционная деятельность страховых компаний, управление финансовыми рисками с помощью инструментов реальных опционов.*

*The summary. The article deals with the theory of real options, advantages justified the use of real option as a tool for management of investment risk: consideration of a favorable outcome of the implementation of risk (win) and the decrease in of uncertainty (entropy index); study the possibility adapting and applying the method in investment and risk management of insurance firms.*

*Keywords: financial and real options, investment risks, the entropy, the investment activities of insurance companies, financial risk management with the tools of real options.*

Характерной особенностью страхового бизнеса является то, что с одной стороны, страхование, как основной вид услуг страховой компании, выступает одним из методов управления риском, а с другой, страховая компания как субъект рынка, сама потенциально подвержена целому ряду рисков.

Для оценки финансовых рисков, возникающих при формировании инвестиционного портфеля страховой организации, а также сопряженных с деятельностью страховщика как эмитента собственных ценных бумаг, и минимизации вероятности их негативной реализации, по нашему мнению, целесообразно использовать метод реальных опционов. Отметим, что теория реальных опционов для России особенно инте-

ресна. Не секрет, что проекты, осуществляемые в российских условиях, содержат в себе, с одной стороны, достаточно большой риск, а с другой – возможности благоприятного исхода, которые не оценивает классическая теория оценки инвестиций. И оценив эти возможности количественно (фактор риска, то есть волатильность, увеличивает стоимость реальных опционов), предприятие получает возможность инвестировать в те проекты, от которых неоправданно отказались конкуренты, использующие классический подход.

Понятие опционов пришло из фондового рынка, где обращается финансовый опцион. Метод построен на том факте, что акции убыточных на текущий момент предприятий могут иметь стоимость и котироваться на фондовых биржах, исходя из ожидаемого инвесторами будущего дохода при благоприятном стечении обстоятельств.

По сравнению с традиционными методами оценки эффективности инвестиционных портфелей метод реальных опционов предполагает принципиально иной подход, при котором неопределенность остается, а риск-менеджер имеет возможность с течением времени подстраиваться под нее и принимать адекватные решения, по мере поступления информации, в условиях постоянно меняющегося рынка. Данные возможности и многообразные рыночные условия количественно оцениваются в момент анализа, в этом и заключается главная суть метода реальных опционов.

Термин «*опцион*» происходит от лат. *optio* – выбор, желание, рассмотрение, возможность. Опцион обозначает право выбора, получаемое за определенную плату.

В современной литературе дается несколько значений этого термина<sup>1</sup>.

1. Право, предоставляемое одной из договаривающихся сторон условиями договора, выбора способа, формы, объема выполнения принятого ею обязательства или отказа от выполнения обязательства при возникновении обстоятельств, обусловленных договором.

2. Один из инвестиционных инструментов фондового рынка, представляющих собой ценную бумагу, торгуемую на бирже, дающую своему владельцу право (но не обязанность) на покупку (колл-

---

<sup>1</sup> Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Опцион // Финансовый словарь. М.: Инфра-М, 2001. С. 194.

Бухвалов А. В. Реальные опционы в менеджменте // Российский журнал менеджмента. 2004. № 1.

опцион) или продажу (пут-опцион) в заранее установленном объеме базового актива по заранее оговоренной цене (цене истечения или страйковой цене) в определенную дату (момент истечения) в будущем (европейский опцион) или в любой момент до некоторой фиксированной даты в будущем (американский опцион).

Термин «реальный опцион» впервые был введен в 1970-е гг. американским специалистом по теории финансов С. Майерсом<sup>2</sup>. Это произошло через несколько лет после публикации Ф. Блэка и М. Шольца<sup>3</sup> по ценообразованию на финансовые опционы.

Реальный опцион, который рассматривался Майерсом, касался финансовой политики фирмы, использующей левверидж<sup>4</sup>. Согласно его трактовке акционеры владеют колл-опционом на право обладания фирмой. Они могут отказаться от фирмы, если ценность ее недостаточна, передав права владения кредиторам. Такая позиция позволяет оценивать рыночную стоимость долговых обязательств компании.

Подобная точка зрения имеет как теоретическую, так и практическую значимость. Страховая компания, разместившая долгосрочные облигации на рынке под определенный процент, может в будущем встретиться с ситуацией, когда она имеет возможность взять в долг под меньший процент. Выкуп облигаций, очевидно, не выгоден. Таким образом, имеет место не гибкая ситуация.

Ситуацию можно сделать гибкой, если задуматься об обеспечении гибкости в момент эмиссии. С этой целью в облигации встраивают опцион, т.е. право отзыва облигаций эмитентом на определенных финансовых условиях в фиксированные моменты времени. Так как такой опцион выгоден компании и не выгоден покупателю облигаций, то долг стоит компании больше, чем в том случае, если бы условие досрочного отзыва отсутствовало<sup>5</sup>.

---

<sup>2</sup> Myer St. Determinants of corporate borrowing. Journal of Financial Economics 5. 1977. P. 147–175.

<sup>3</sup> Black F., Scholes M. The pricing of options and corporate liabilities. Journal of Political Economy, 1973, 81(3). P. 637–659

<sup>4</sup> Прим. автора: левверидж (от англ. leverage) – это процедура применения заемного капитала для увеличения собственной прибыли. Позволяет реализовать «принцип рычага», согласно которому заемный капитал становится рычагом подъема собственного. Для количественного определения используется показатель рассчитываемый отношением капитала компании к заемным средствам.

<sup>5</sup> Copeland T., Koller T., Murrin J. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies. // 3<sup>rd</sup> ed. John Wiley and Sons: Chichester, 2000. P. 488–489.

В настоящее время реальные опционы являются мощным и универсальным инструментарием решения многих задач, в том числе обоснование эффективности инвестиций и оценки стоимости объектов. В этом случае о реальных опционах говорят как о приложении теории финансовых опционов к реальным активам, рассматривая это как опрелеление<sup>6</sup>.

Таким образом, реальный опцион – это опцион, базовым активом по которому являются реальные активы: заводы, запасы нефти, машины, недвижимость, производственные инвестиции, сами компании в глазах своих собственников и т.д.

Реальный опцион также определяют как возможность, которой может воспользоваться инвестор с целью осуществления определенных действий по отношению к базовым активам при благоприятном развитии ситуации, но при этом он не обязан это делать при неблагоприятном.

Мы предлагаем определять термин следующим образом: *Реальный опцион – это право изменить ход развития инвестиционного проекта с целью повышения его рентабельности, возникающее в процессе развития проекта и истекающее со временем.*

Оценивать реальный опцион можно на основе формулы, предназначенной для оценки финансового опциона и разработанной в 1973 году экономистами Фишером Блэком и Мироном Шольцом<sup>7</sup>:

$$\text{Стоимость опциона} = P_0 * N(d_1) - EX * e^{-E * T} * N(d_2), \quad (1)$$

$$\text{где } d_1 = [\ln(P_0 / EX) + (E + \sigma^2 / 2) * T] / (\sigma * T^{1/2}),$$

$$d_2 = d_1 - \sigma * T^{1/2}$$

$N(d_1)$ ,  $N(d_2)$  – кумулятивная функция нормального распределения вероятностей;

$E$  – безрисковая процентная ставка;

$e^{(-E * T)} = 1 / (1 + E)^T$  – эквивалентное выражение для фактора текущей стоимости будущего единичного дохода при ставке дисконта  $E$ <sup>8</sup>;

<sup>6</sup> Mun J. Real Options Analysis: Tools and Techniques for Valuing Strategic investments & Decisions. John Wiley and Sons: Chichester, 2002, p.30; Rogers J. Strategy, Value and Risk: the Real Options Approach. Palgrave Macmillan Houndmills, 2002, P. 4.

<sup>7</sup> Прим. автора: данная формула получила название – формула Блэка-Шольца. За разработку в сотрудничестве с Фишером Блэком (умер в 1995 году) нового метода определения стоимости опциона профессору Роберту С. Мертоу из Гарвардского университета США и Мируну С. Шольцу из Стэнфордского университета США была присуждена в 1997 году Нобелевская премия по экономике.

<sup>8</sup> Прим. автора:  $E$  – постоянное натуральное число равное 2.718282.



$P_0$  – начальная рыночная стоимость акции;

$EX$  – цена исполнения соответствующего опциона;

$\sigma$  – среднее квадратическое отклонение рыночной стоимости акции;

$T$  – период до исполнения опциона.

В случае реального опциона цена исполнения опциона приравнивается к стоимости развития проекта.

Метод реальных опционов имеет преимущества:

- *во-первых*, возможность выявления дополнительной, так называемой опционной стоимости у объектов, доходы от которых на текущий момент равны нулю или являются нерентабельными по результатам оценки методом дисконтированных денежных потоков;
- *во-вторых*, инвесторам предоставляется право принимать решения, позволяющие с выгодой воспользоваться удачным стечением обстоятельств;
- *в-третьих*, метод позволяет оценивать стоимость объектов как переменную величину, зависящую от ряда внешних по отношению к их производственно-финансовым характеристикам условий;
- *в-четвертых*, метод учитывает гораздо больше факторов, чем традиционные методы, таких как период, в течение которого сохраняется потенциальная инвестиционная возможность изменения рыночной или корпоративной ситуации, неопределенность будущих поступлений, текущая стоимость будущих поступлений и расходования денежных средств, стоимость, теряемая во время срока действия инвестиционной возможности.

Учитывая вышесказанное, автором предлагается в качестве метода оценки рисков использовать *метод, основанный на теории реальных опционов*, который позволит расширить возможности учета рисков инвестирования. Степень риска проекта можно дополнительно учитывать, через корректировку коэффициента дисконтирования и учет благоприятных возможностей.

Выделяют две группы дополнительных возможностей, содержащихся в инвестиционном проекте. *Первая из них* характеризуется возможностями изменения параметров инвестиционного проекта с течением времени. Это может быть расширение или сокращение проекта, изменение источников сырья или отказ от реализации проекта после получения дополнительной информации. *Вторая группа* возможностей характеризует внешнюю сторону проекта и влияние на него внешних

факторов, а также других проектов, в результате которых выполнение одного проекта делает возможным выполнение другого проекта.

По нашему мнению, в области управления инвестиционными рисками реальный опцион может стать важным инструментом на всех стадиях существования портфеля, позволяющим достаточно полно описывать возможности увеличения эффективности портфеля и тем самым сокращать инвестиционные риски.

Одним словом, сущность применения реальных опционов заключается в поиске дополнительных возможностей, которые не могут быть учтены известными методами. Реальный опцион «встраивается» в инвестиционный проект и последующая оценка эффективности проводится с учетом стоимости опциона.

Стоимость опциона определяется величиной потенциального дохода от принятия решений на основе формулы Блэка-Шольца, хотя существуют и другие способы.

Недостатками использования метода являются сложность формирования оценки реальных опционов и отсутствие единой универсальной методики построения такой оценки при учете инвестиционного риска.

Одной из основных проблем оценки рисков традиционными методами является тот факт, что в большинстве случаев величина риска определяется через вероятность какого-либо негативного события. Такой подход имеет недостатки, которыми являются:

- необходимость определения точного перечня возможных факторов риска, который может быть очень широким и взаимовлияющим. В противном случае нужно будет оценить совокупное влияние всех факторов, что достаточно сложно сделать;
- сложность определения степени влияния факторов риска на результаты инвестирования;
- сложность оценки вероятностей наступления того или иного события, определяющего действие конкретного фактора риска.

Существует и другой способ, когда оценивается не степень проявления факторов риска, а уровень их влияния на доходность портфеля. С нашей точки зрения такой подход является гораздо более обоснованным. Кроме того, он позволяет избежать сложностей при выявлении и оценке факторов риска.

Данная точка зрения традиционно реализуется либо через нахождение средневзвешенной доходности (дохода) по проекту, либо через расчет ее дисперсии.

Проблема здесь заключается, во-первых, в сложности определения всех возможных значений дохода проекта и, во-вторых, в возможности сравнения различных проектов с использованием данных характеристик.

На основе изложенных выше соображений, для снижения неопределенности мы предлагаем использовать нетрадиционный измеритель – *энтропию*. Показатель представляет собой меру неопределенности какого-либо события. Использование энтропии как измерителя риска, позволяющего снижать неопределенность, можно считать вполне обоснованным, так как именно энтропия характеризует уровень неопределенности, связанной с конкретным решением.

Впервые показатель был введен в 1865 году Р. Клаузиусом в термодинамику. В последствие понятие широко стало использоваться в физике, химии, биологии и теории информации. По нашему мнению, энтропию можно успешно использовать в сфере экономики для измерения и снижения неопределенности об объекте. Единственной характеристикой, которая в данном случае должна быть определена, является вероятность отдельных ситуаций (например, определенного уровня доходности проекта), или закон распределения такой вероятности.

Совсем от критерия вероятности при оценке и (или) учете инвестиционного риска уйти нельзя, т.к. само существование неопределенности в любом случае связано с участием вероятностей в осуществлении событий. Устранение неопределенности есть увеличение вероятности наступления того, что задано как цель. Вероятности должны участвовать в математической формулировке величины устраненной неопределенности.

Для оценки энтропии ( $H$ ) может быть использована известная формула Шеннона, полученная им в 1948 году для математического описания количественной меры неопределенности информации:

$$H = - \sum_{i=1}^m p_i * \ln p_i, \quad (2)$$

где  $p_i$  – вероятность  $i$ -го исхода;

$m$  – число возможных исходов.

Знак минус в формуле отражает тот факт, что вероятности всегда меньше единицы, а энтропия знакопостоянная функция, для которой привычно задан положительный знак.

На первый взгляд ограничением в использовании энтропии для оценки риска может выступать необходимость определения точного числа исходов (величины  $m$ ).

Для того чтобы обойти данную проблему, автором предлагается, искусственно задав количество исходов, промоделировать необходимое число вероятностей с известным законом распределения. В качестве таких значений могут выступать граничные и средние величины доходности проекта. Так как данная характеристика будет использоваться для сравнения различных проектов, то подобная процедура является вполне корректной.

*Таким образом, в формуле можно использовать один критерий – вероятность  $i$ -го исхода.*

Преимуществом показателя является также то, что возможные исходы и их вероятности определены по отношению к конкретным признакам элементов, которые могут быть как однородными, так и принципиально различными.

Кроме того, возможно формирование на базе энтропии еще двух дополнительных измерителей:

1) Относительная оценка уровня энтропии:

$$H_{1k}^0 = \frac{H_k}{\max H_k}, \quad (3)$$

где  $\max H_k = \ln m$

Оценка показывает насколько фактический уровень энтропии по  $k$ -й инвестиции (т.е. в какой степени риск) близок к максимальному, то есть характеризует относительный уровень неопределенности, связанный с реализацией данного проекта. Изменяется относительный уровень энтропии в интервале  $[0, 1]$ . Трактуются следующим образом: до  $1/3$  – низкий уровень; от  $1/3$  до  $2/3$  – средний, далее – высокий;  $1$  – риск максимальный, последствия решения практически непредсказуемы;  $0$  – абсолютная определенность.

Оценка  $H_k$  может использоваться и для корректировки ставки дисконтирования. Расчетная формула при этом будет выглядеть следующим образом:

$$E = g + H_{1k}^0 * (h - g), \quad (4)$$

где  $g$  – безрисковая ставка дисконтирования;

$h$  – доходность инвестирования при максимальном риске, приемлемая для инвестора;

$E$  – ставка дисконтирования с учетом риска.

Величина  $h$  представляет собой субъективную оценку конкретного инвестора.

1) На базе энтропии может быть рассчитана величина, показывающая уровень дохода на единицу риска:

$$NPV' = \frac{NPV}{H} \quad (5)$$

После оценки и снижения уровня неопределенности нами предлагается использовать механизмы, снижающие инвестиционный риск. При этом данные механизмы должны учитывать возможности наступления благоприятных событий и способности реагирования на постоянно изменяющиеся условия на рынке. В традиционных методах описанные возможности не реализованы.

Для снижения инвестиционных рисков, используя при этом право воспользоваться различными возможностями, которые благоприятно могут повлиять на доходность инвестиционного портфеля, целесообразно, как было обосновано выше, *применять теорию реальных опционов*. Логика такого решения заключается в том, что благодаря купленному реальному опциону, возможные нежелательные результаты проекта исключаются.

*Актуальность применения реальных опционов* для управления рисками инвестиционного портфеля в России объясняется, *во-первых*, достаточно высоким уровнем неопределенности конъюнктуры рынка в России, особенно в условиях преодоления последствий мирового финансового кризиса и посткризисного развития (высокая и переменная во времени инфляция), и как следствие, условий деятельности российских компаний, приводящих к значительным рискам инвестирования. *Во-вторых*, динамичностью условий развития российской экономики (частое изменение процентных ставок), что накладывает ограничения на классический аппарат инвестиционного анализа, основанный на предположении об известности и стабильности будущих денежных потоков компании.

Эти же причины не позволяют в чистом виде использовать в российских условиях распространенный метод дисконтированных денежных потоков.

Автором предлагается методика, формализующая процедуру оценки неопределенности и выбора инструмента, способного сократить риск или застраховаться от риска путем учета потенциальных возможностей. Строится она на основе выделенных общих направлений анализа рисков.

Процедуру снижения инвестиционных рисков логично разделить на шесть следующих этапов:

*1-й этап: Выделение совокупности рисков, связанных с процессом реализацией проекта.*

Основной задачей данного этапа является выделение основных видов рисков, с которыми может быть связана реализация рассматриваемого проекта.

Следует учесть, что в качестве инвестиционных рисков необходимо рассматривать все виды рисков, реализация которых способна повлиять на отклонение фактических результатов инвестирования от плановых.

Выделение инвестиционных рисков должно происходить на основе классификации финансовых рисков, связанных с инвестированием страховых резервов и собственных средств.

*2-й этап: Формирование сценариев и предварительная оценка рисков.*

На данном этапе необходимо провести предварительную оценку инвестиционных рисков.

Удобным и хорошо зарекомендовавшим себя методом для этого является построение сценариев и стресс-тестирование. В зависимости от степени неопределенности условий реализации проекта, сценарии могут строиться либо с оценкой конкретной вероятности их реализации, либо с выделением оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного хода развития событий.

Целью формирования сценариев является выявление наиболее существенных факторов риска.

Дополнительный анализ факторов риска может быть проведен с использованием матрицы парных сравнений, следующего вида:

$A = \{a_{ij}\}$ ; где  $i, j = [1, n]$ ,  $n$  – число факторов риска;

$$a_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{фактор } i \text{ имеет большую вероятность} \\ & \text{реализации и силу воздействия, чем фактор } j; \\ 0, & \text{в противном случае (или имеют одинаковую} \\ & \text{значимость и не поддаются парному сравнению)}. \end{cases}$$

Если двухразрядная матрица даст неадекватный результат, в котором факторы риска будут равноценны, автор предлагает использовать трехразрядную матрицу:

$A = \{a_{ij}\}$ ; где  $i, j = [1, n]$ ,  $n$  – число факторов риска;

$$a_{ij} = \begin{cases} 2, & \text{если учет фактора } i \text{ более важен, чем фактора } j; \\ 1, & \text{если факторы равнозначны;} \\ 0, & \text{если учет фактора } i \text{ менее важен, чем фактора } j. \end{cases}$$

Так как факторы риска не равнозначны по степени важности, им следует придать соответствующие коэффициенты или веса, которые бы отражали их относительную значимость. Определяются веса делением суммы единиц по строке на общую сумму единиц в матрице:

$$q_i = \sum_{i=1}^n a_i / \sum_{(i,j)=1}^n a_{ij},$$

где  $q_i$  – вес  $i$ -го фактора.

Таким образом, появляется возможность выявления наиболее важных факторов риска инвестиционного проекта. Для этого на основе весов факторы ранжируются по порядку уменьшения.

*3-й этап: Оценка энтропии.*

Порядок оценки энтропии приведен выше, причем такая оценка может и не проводиться, если:

- отсутствует необходимость сравнения альтернативных проектов;
- принято решение не корректировать ставку дисконтирования с учетом энтропии;
- отсутствует возможность определения закона распределения вероятности отклонения доходов по проекту от прогнозных значений.

*4-й этап: Определение предварительного перечня реальных опционов, обеспечивающих гибкость проекта в соответствии с выявленными факторами риска.*

В данном случае необходимо определить перечень реальных опционов, использование которых позволяет ослабить степень воздействия выявленных факторов риска.

Разумеется, выбор определенного опциона (опционов) зависит еще от целого множества факторов:

- вид активов, в которые производится инвестиция;
- предпочтения инвесторов;
- оценочная стоимость опциона;
- конкретные внешние и внутренние условия инвестирования и т.д.

Выбор перечня опционов, способных обеспечить гибкость конкретного проекта, если они носят альтернативный, независимый характер, может проводиться, так же как и факторов риска на втором этапе с использованием процедуры многомерного сравнения и выбора.

Постановка задачи с использованием данной процедуры выглядит следующим образом<sup>9</sup>. Пусть:

$A = \{a_i\}$ , где  $i = [1, n]$  – множество реальных опционов;

$B = \{a_j\}$ , где  $j = [1, m]$  – множество критериев выбора реальных опционов;

<sup>9</sup> Захарченко Н.Н., Минеева Н.В. Основы системного анализа: Часть 1. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1992.

$Q = \{q_j\}$  – веса критериев, причем  $\sum_{j=1}^m q_j = 1$ ;

$v = \{v_{ij}\}$  – множество оценок эффективности решений, где  $i = \overline{1, n}$ ,  $j = \overline{1, m}$ ;

$v_{ij}$  – оценка  $i$ -го решения по  $j$ -му критерию.

Поскольку критерии не равнозначны по степени важности, им также как и на 2-ом этапе методики следует придать соответствующий вес. Для определения весов критериев используется процедура парных сравнений. Признаком сравнения выступает важность критерия для выбора типа реального опциона.

При использовании данной процедуры каждое решение оценивается в баллах по каждому критерию. Размерность шкалы может быть любой и зависит от необходимой степени дифференциации решений. При наличии количественных оценок, они должны быть преобразованы в балльные по любой из традиционных технологий.

*5-й этап: Оценка реальных опционов.*

Данный этап может быть частью предыдущего, если есть необходимость проведения процедуры многомерного сравнения и выбора, одним из важнейших критериев которой выступает стоимость опциона.

С точки зрения автора, выбор конкретного метода оценки необходимо соотнести со следующими характеристиками:

- тип реального опциона;
- степень неопределенности условий реализации проекта.

Из всех рассмотренных методов модель Блэка-Шольца наиболее приемлема для быстрой оценки. Расчет стоимости опциона при этом проводится по приведенной выше формуле, где риск вложения в проект характеризуется показателем стандартного отклонения.

Для определения значения стандартного отклонения автор предлагает использовать: во-первых, статистические данные и бухгалтерскую отчетность; во-вторых, сформировать несколько вариантов денежных потоков в зависимости от ряда рискообразующих факторов и на основании полученных данных рассчитать колебания объемов поступления денежных средств; в-третьих, в случае отсутствия требуемой информации, предлагается воспользоваться значениями стандартного отклонения по отраслям и видам деятельности.

После нахождения стоимости реальных опционов сформируем матрицу оценок. Для этого каждому опциону с позиции выбранного критерия задается количественная оценка по заранее выбранной шкале.



Процедура многомерного сравнения осуществляется на основе предварительной обработки полученной в результате экспертизы информации. Формируются так называемые матрицы «соответствия» и «несоответствия». Размерность матриц определяется количеством сравниваемых вариантов решений и не зависит от числа используемых при сравнении критериев.

Каждый элемент матрицы соответствия ( $C_{ik}$ ) содержит информацию о достоверности гипотезы, что  $i$ -й вариант (решение) лучше  $k$ -го с учетом коэффициентов значимости критериев и может изменяться в пределах от нуля до единицы.

Расчет осуществляется по формуле:

$$C_{ik} = \sum_{j \in C_{ik}} q_j / \sum_{j=1}^m q_j, \quad j \in C_{ik}, \quad v_{ij} \geq v_{kj}.$$

Таким образом, для каждой пары решений  $i$  и  $k$  суммируются веса по тем критериям, по которым оценки  $i$ -го решения не хуже оценок  $k$ -го.

Если какое-либо решение, по крайней мере, не хуже какого-либо другого решения, то соответствующий элемент матрицы равен единице. Если решение имеет приоритет над другим решением, то коэффициент соответствия будет больше 0,5, но меньше 1, если нет – меньше 0,5.

Матрицы несоответствия ( $D$ ) имеют аналогичную размерность и структуру, но содержат информацию иного рода: разницу оценок по критериям, противоречащим гипотезе, что  $i$ -е решение не хуже  $k$ -го, взвешенную по максимальной для данного критерия шкале. Причем в первую матрицу несоответствия ( $D(1)$ ) записывается самое большое значение этого показателя, во вторую – ( $D(2)$ ) – второе по величине.

Необходимость заполнения двух матриц обусловлена тем, что решение принимается в условиях неопределенности и существует возможность наличия ошибок, носящих субъективный характер. Вторая матрица для принятия решения является менее «жесткой», чем первая, но в то же время требует большой осторожности при использовании. Содержащаяся в ней информация может быть противоречивой, заключать в себе циклы и т.п.

Оценка элементов матрицы несоответствия ( $D_{ij}$ ) показывает относительную максимальную разность оценок, по которым одно решение хуже другого и определяется следующим образом:

$$D_{ij} = \max_{j \in D_{ik}} (v_{kj} - v_{ij}) / \max v_{ij}, \quad j \in D_{ik} : v_{kj} \geq v_{ij}, \quad i, j = [1, n]$$

Результаты сравнения заносятся в матрицу несоответствия.

Далее проводится процедура непосредственного сравнения альтернативных вариантов. Для этого устанавливаются пороговый уровень достоверности ( $c^*$ ,  $0,5 < c^* \leq 1$ ) по матрице соответствия и степень риска ( $d^*$ ,  $0 \leq d^* < 1$ ) по матрице (матрицам) несоответствия.

Предполагается, что  $i$ -е решение лучше  $k$ -го, если  $c_{ik} \geq c^*$  и  $d_{ik} \leq d^*$  (с достоверностью равной  $c^*$  и с риском равным  $d^*$ ).

По результатам сравнения пороговых значений коэффициентов со значениями матриц соответствия и несоответствия определяются приоритеты решений, которые отображаются стрелками на графе решений по следующему правилу:

$$i \rightarrow k: c_{ik} \geq c^* \text{ и } d_{ik} \leq d^*.$$

Последний этап процедуры заключается в формировании ядра графа, которое соответствует множеству наилучших решений. В ядро включаются решения, каждое из которых лучше хотя бы одного из остальных и не хуже никакого другого решения.

6-й этап: Расчет эффективности портфеля с учетом рисков.

Формирование итоговой оценки эффективности инвестиционно-го портфеля с учетом реальных опционов проводится с использованием метода дисконтированных денежных потоков. Скорректированная с учетом реальных опционов формула для расчета  $NPV$  примет другой вид и будет являться самостоятельной оценкой проекта. Предполагаемый показатель можно обозначить как «эффективность инвестиционного проекта» (от англ.: Investment Project Effectiveness,  $IPE$ ) и рассчитывать следующим образом:

$$IPE = NPV + P_{ro},$$

где  $NPV$  – чистая дисконтированная стоимость по проекту;

$P_{ro}$  – стоимость реальных опционов.

В ряде случаев стоимость реальных опционов может не выделяться отдельно, а включаться в расчет предполагаемого денежного потока.

Рассмотренный метод не претендует на полное замещение метода дисконтированных денежных потоков, а использует его как один из инструментов реализации. Реальный опцион применяется как добавочная ценность, связанная со встроенной гибкостью к негибкому проекту, при этом неопределенность остается, но учитывается возможность принимать оптимальные решения, подстраиваясь к изменяющейся ситуации.

Таким образом, предложенная методика позволяет учесть при оценке эффективности портфеля благоприятные и (или) неблагоприятные возможности, способные изменить доходность портфеля, оценить их и встроить в инвестиционный проект, тем самым, снизив инвестиционные риски.

Методика определяет потенциальные возможности наступления благоприятных и неблагоприятных событий, перечень необходимых мероприятий в случае их наступления, тем самым обеспечивая гибкость в инвестиционном портфеле страховщика в соответствии с выявленными факторами риска.

#### **Литература**

1. Бухвалов А. В. Реальные опционы в менеджменте // Российский журнал менеджмента. 2004. № 1.
2. Слепухина Ю.Э. Инвестиционный портфель страховой организации: финансовый механизм формирования и управления. Екатеринбург: Изд-во АМБ, 2010.
3. Black F., Scholes M. The pricing of options and corporate liabilities. *Journal of Political Economy*, 1973, 81(3).
4. Copeland T., Koller T., Murrin J. *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. // 3<sup>rd</sup> ed. John Wiley and Sons: Chichester, 2000.
5. *Environmental Risk Management and Insurance at Chevron Corporation*. – HBS case N9-799-062, April 2007.
6. Mun J. *Real Options Analysis: Tools and Techniques for Valuing Strategic Investments & Decisions*. John Wiley and Sons: Chichester, 2002.
7. Rogers J. *Strategy, Value and Risk: the Real Options Approach*. Palgrave Macmillan Houndmills, 2002.

В. Г. Турченко, В. Г. Тишин, Ю. А. Константинов

Научно-исследовательский  
проектно-производственный институт  
«УльяновскСтройПроект»

## **О модели управления инновационным предприятием машиностроительного комплекса в условиях кризиса**

*Аннотация. Модель управления инновационным предприятием машиностроительного комплекса (ИПМК) в условиях кризиса ориентирована на устойчивое развитие. Управление ИПМК представляет собой процесс, основным содержанием которого является подготовка, принятие и реализация управленческих решений по предупреждению кризиса, его преодоления и минимизации негативных последствий посредством задействования ряда моделей: инновационного развития, экономической безопасности, устойчивого развития ИПМК, направленных на достижение главной цели — выпуск конкурентной, наукоемкой, инновационной продукции и перехода предприятия на новый, волюнтарный этап развития.*

*Ключевые слова: модель, развитие, кризис, инновация, волюнтарный этап.*

*The summary. The management model of the innovative machine-building complex enterprise (IMBCE) is focused on steady development in crisis conditions. The IMBCE management is a process the main contents of which are preparation, acceptance and realization of the administrative decisions to prevent and overcome crisis and to minimize its negative consequences by means of the following models: innovative development, economic safety, the IMBCE steady development related to the achievement of the primary goal — manufacturing of the competitive, high-tech, innovative products, and the transition to the new, violent stage of development.*

*Keywords: model, development, crisis, innovation, violent stage.*

На рубеже XX—XXI веков Россия вступила в самый сложный период перехода от одной формации социально-экономической системы к другой. Страна, несмотря на колоссальные человеческие и природные ресурсы, находилась в системном кризисе, усугубившемся в 2008—2009 гг. мировым финансовым кризисом.

Предприятия машиностроительного комплекса столкнулись с необходимостью радикального изменения своих структур и методов

---

функционирования для решения проблем повышения эффективности работы с целью выживания в условиях возникшего кризиса.

Сегодня, в посткризисный период, на современном этапе развития российских инновационных предприятий машиностроительного комплекса (ИПМК), характеризующегося постоянной потребностью в позитивных изменениях, главным является последовательное стремление улучшить свои производственно-экономические показатели за счет реализации инновационных подходов к организации и управления.

В настоящее время, по мнению авторов, созрела устойчивая предпосылка создания управляющей модели (рис. 1), ориентированной на эффективное антикризисное управление ИПМК, которая позволит предприятиям комплекса повысить устойчивость и конкурентоспособность, опираясь на последние научно-технические достижения и действенную инновационную политику управления предприятиями.

Сущность управляющей антикризисной модели состоит в том, что она является управленчески ориентированной на устойчивое развитие ИПМК.

Возникновение кризиса обусловлено действием всего многообразия внешних и внутренних факторов как объективного (циклические процессы реструктуризации и модернизации), так и субъективного (рискованной стратегией маркетинга, несовершенством производства и управления, ограниченной инновационной и инвестиционной политикой, неэффективным управлением персоналом). Следовательно, можно сделать вывод, что опасность кризиса существует постоянно, а чтобы минимизировать его последствия, необходимо своевременно его прогнозировать и идентифицировать.

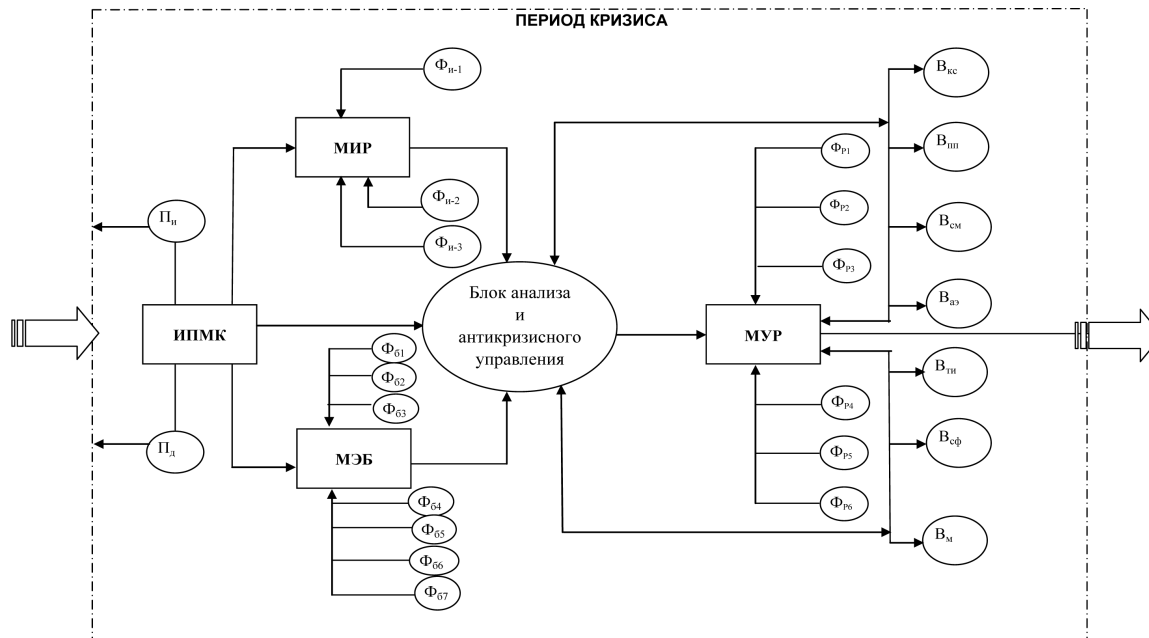
Идентификация параметров кризиса (Пи) и их диагностирование (Пд) позволяют классифицировать и определить его тип и, соответственно, типизированные характеристики, что дает возможность менеджменту ИПМК снизить его воздействие, обеспечить безболезненность его протекания и минимизировать негативные последствия.

**Факторы модели экономической безопасности**<sup>1</sup>  $\Phi_{61-7}$  создают зону минимизации опасностей как эндогенного, так и экзогенного происхождения, которые регулируют следующие стороны деятельности ИПМК:

$\Phi_{6-1}$  — финансовую, как совокупность работ по обеспечению максимально высокого уровня платежеспособности предприятия и ликвидности его оборотных средств;

---

<sup>1</sup> Вечканов Г.С. «Экономическая безопасность». Питер, 2007.



**Рис.1. Модель управления инновационным предприятием машиностроительного комплекса в условиях кризиса**

$\Phi_{6-2}$  — интеллектуальную и кадровую. В машиностроительном комплексе в настоящее время создан определенный интеллектуальный потенциал. Для обеспечения конкурентной возможности продукции машиностроения необходимо создать приоритетные условия для коренной модернизации учебно-лабораторной и научно-производственной базы учебных заведений, обеспечивающих подготовку и переподготовку высококвалифицированных специалистов для ИПМК;

$\Phi_{6-3}$  — технико-технологическую. Одним из основных факторов, обуславливающих рост производства ИПМК, должен стать процесс модернизации и перевооружения производственной базы машиностроения за счет освоения новой техники, оптимизации мощностей и ресурсосбережения;

$\Phi_{6-4}$  — политико-правовую, которая позволяет достичь кардинального решения ряда финансово-экономических, технологических, социальных, кадровых и иных проблем ИПМК путем совершенствования федерального законодательства в налоговой, тарифной, таможенной сферах.

$\Phi_{6-5}$  — информационная безопасность рассматривается как фактор защищенности информационных систем и информационных ресурсов ИПМК от экзогенных и эндогенных угроз, затрудняющих эффективное использование информации. Информационная безопасность решает задачи: выявление, оценка и предотвращение угроз информационным системам и информационным ресурсам предприятия; защита прав ИПМК на интеллектуальную собственность, а также сбор, накопление и эффективное использование информации.

$\Phi_{6-6}$  — экологическую безопасность

С появлением новых технологий резко увеличиваются экологические угрозы, и, соответственно, возрастают затраты предприятия на выплату штрафов (при условии отсутствия экологического контроля и нарушения норм экологической безопасности), следовательно, задача минимизации воздействия экологического фактора исключительно влияет на экономику ИПМК и в целом благоприятно сказывается на формировании устойчивого развития предприятия.

$\Phi_{6-7}$  — фактор обеспечения силовой составляющей экономической безопасности ИПМК включает в себя: анализ текущего состояния силового обеспечения экономической безопасности, оценку эффективности принимаемых мер по ее обеспечению и решает задачи: физической безопасности персонала предприятия, сохранения имущества и исключения рейдерства.

**Факторы модели инновационного развития  $\Phi_{и1-3}$ :**

$\Phi_{и-1}$  – фактор, характеризующий инновационную активность ИПМК как целенаправленную деятельность по созданию, освоению в производстве и продвижению на рынок технологических и организационно-управленческих нововведений;

$\Phi_{и-2}$  – фактор инновационной стратегии ИПМК, характеризующийся выбором наиболее эффективных моделей и механизмов технико-технологического развития и является важнейшей предпосылкой экономического роста предприятия;

$\Phi_{и-3}$  – фактор повышения роли научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ ИПМК, ухода от традиционной и оппортунистической инновационной стратегии к наступательной с целью занятия лидирующей позиции на рынке машиностроения.

**Факторы модели устойчивого развития  $\Phi_{р1-6}$ :**

Инновационный фактор  $\Phi_{р-1}$  включает в себя возможность широкого применения инноваций, модернизации, ресурсосберегающих технологий. Наличие в структуре предприятия комплекса научных организаций, исследовательских лабораторий для осуществления НИОКР, научно-технологических разработок позволит ИПМК стать открытым и готовым для модернизации производства и внедрения нововведений во все сферы деятельности.

Финансовый фактор  $\Phi_{р-2}$  отображает достаточность собственных финансовых ресурсов ИПМК для проведения им своих хозяйственных операций, привлечения (за счет растущей оплаты труда) высококвалифицированного персонала, проведения НИОКР, обновления основных фондов и осуществления своей народнохозяйственной цели, а также возможность за счет выработки инновационных, высокодоходных и привлекательных проектов привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы и получить кредиты, в том числе прямого и портфельного иностранного капитала.

Кадровый фактор  $\Phi_{р-3}$  характеризует наличие в необходимом количестве и качестве кадров на ИПМК, перспективу подготовки высококвалифицированного персонала.

Производственный фактор  $\Phi_{р-4}$  учитывает наличие резервных мощностей ИПМК, которые можно быстро ввести в производственный процесс, уровень износа основных фондов и обеспеченность ИПМК современными инновационными технологиями и оборудованием.

Материально-сырьевой фактор  $\Phi_{р-5}$  характеризует обеспеченность ИПМК необходимыми материальными ресурсами, сырьем для осуществления своей основной народнохозяйственной цели.



Фактор безопасности  $\Phi_{p-6}$  включает в себя меры по обеспечению экономической, экологической, информационной, силовой и техногенной безопасности ИПМК, элиминацию эндогенных и экзогенных угроз.

**Управляющие векторы блока анализа и антикризисного управления**

$V_k, V_{np}, V_{cm}, V_{az}, V_{ti}, V_{sf}, V_{mc}$ ,

где  $V_k$  — вектор корректировки стратегии ИПМК в условиях кризиса, оставив неизменной миссию ИПМК, позволяет провести корректировку стратегии, пересмотреть ее видение. Условия кризиса могут спровоцировать появление новых целей, например, в части захвата рынка разорившихся или поглощения более слабых предприятий, таким образом кризис создает дополнительные условия для развития, если адекватно воспользоваться появляющимися возможностями. Кризис стимулирует консолидацию усилий, менеджеры ИПМК получают практику управления в условиях кризиса, происходит переоценка системы рисков, позиция отечественного ИПМК может усилиться за счет возможного снижения конкуренции со стороны импорта и дополнительных возможностей по экспорту.

$V_{np}$  — вектор повышения производительности на ИПМК:

- в условиях кризиса решающим фактором сохранения результативности ИПМК является скорость анализа всех факторов возможного роста производительности<sup>2</sup>. Повышение производительности можно рассматривать как результат используемого объема ресурса (интеллектуального, кадрового, производственного), умноженного на скорость, с которой этот ресурс используется:

$$V_{np} = V_p * S,$$

где  $V_{np}$  — вектор повышения производительности,

$V_p$  — объем используемого ресурса,

$S$  — скорость использования ресурса

$V_{cm}$  — вектор совершенствования маркетинга ИПМК ориентирован на достижение цели — маркетинг должен быть прибыльным, соизмерять затраты на продвижение продукции с тем результатом, который получается в результате многочисленных маркетинговых программ с точки зрения экономических показателей (прибыль, денежный поток и т.п.). В первую очередь, в условиях кризиса и по-

<sup>2</sup> Савчук В.П. Стратегия+Финансы: уроки принятия бизнес-решений для руководителей, 2009 г.

сткризисного периода необходимо сфокусировать внимание маркетологов на перспективных инновационных продуктах и видах деятельности, сосредоточив на этот сегмент ИПМК в данный период все маркетинговые затраты.

$V_{аэ}$  — вектор анализа экономического состояния ИПМК:

- главное проявление кризиса, от которого страдает ИПМК — это образование дефицита финансовых средств. Во время кризиса ИПМК необходимо время для перестройки своей деятельности применительно к кризисным условиям: сжаться, урезать некоторые виды деятельности, оптимизировать персонал<sup>3</sup>. После такой перестройки предприятие научится жить по-новому и получать прибыль, скорее всего, в меньших объемах, но адекватную сжимающимся рынкам. В течение этой перестройки предприятие не сможет жить без финансовых средств. Поэтому финансовые средства необходимо приумножать или сохранять любой ценой. На данном этапе важным является показатель операционного денежного потока, а не прибыли, по крайней мере, на начальных этапах кризиса.

$V_{ти}$  — вектор трансформации инвестиционной и финансовой деятельности ИПМК:

- кризис предоставляет возможность увеличения активов ИПМК и расширения сферы его деятельности за счет поглощения других более слабых предприятий. В период кризиса происходит передел собственности — сильные поглощают слабых. Трансформацию инвестиционной деятельности следует рассматривать с двух позиций:

- 1) выработка отношения к инвестиционным решениям, принятым до начала кризиса,
- 2) анализ возможностей увеличения инвестиционной активности путем приобретения новых активов, используя вероятное снижение их цены. Главная задача инвестиционного проектирования в кризисной среде состоит в скорости и качестве принимаемых решений.

$V_{сф}$  — вектор совершенствования финансовой политики ИПМК является важным составным элементом структуры управления предприятием в условиях кризиса.

---

<sup>3</sup> Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. Киев: Эльга, 2006.

Основой финансового менеджмента ИПМК выступает финансовая политика, базирующаяся на анализе факторов эффективного применения финансовых ресурсов в коротком и долгом периодах и определяющая направления деятельности финансовых служб предприятия. Она ориентирована на достижение основных целей:

- оптимизация структуры активов ИПМК;
- обеспечение финансовой стабильности и независимости ИПМК.

$V_{mc}$  – вектор мотивационной системы:

- факторы перестройки деятельности ИПМК должны начать работать очень быстро и персонал, оказавшийся в таких условиях, сам будет заинтересован или вынужден это делать, так как на предприятии должна начать работать мотивационная система, которая минимизирует постоянную часть вознаграждения и принципиально повышает переменную часть, которая будет определяться конкретно достигнутым результатом.

Таким образом, управление инновационным предприятием машиностроительного комплекса в условиях кризиса представляет собой процесс, отображенный в виде предлагаемой модели, основным содержанием которого является подготовка, принятие и реализация управленческих решений по предупреждению кризиса, его преодоления и минимизации его негативных последствий посредством задействования ряда факторов моделей: инновационного развития, экономической безопасности, устойчивого развития ИПМК.

Особенностью этого управления в сравнении с другими функциональными видами управления ИПМК является то, что в силу кризисных условий принятие управленческих решений часто осуществляется в обстановке снижения управляемости предприятием, дефицита времени, высокой степени неопределенности, конфликтности интересов различных финансовых и промышленных групп, но с ориентацией на достижение главной цели, решение основной народнохозяйственной задачи ИПМК – выпуск конкурентной на открытом рынке инновационной продукции.

М. Т. Шахбиев  
консультант отдела надзора и контроля  
Инспекции страхового надзора по ЮФО

## **Информационное обеспечение в сфере страхования как фактор снижения рисков предпринимательской деятельности**

*Аннотация. Статья посвящена информационному обеспечению страховой деятельности как способе снижения рисков.*

*Ключевые слова: риск, информационное обеспечение, проектирование, восстановление информации, ущерб.*

*The summary. Article is devoted to the information support of insurance activity as a way of decrease in risks.*

*Keywords: risk, information support, designing, information restoration, a damage.*

Предпринимательская деятельность всегда связана с взаимодействием как между подразделениями внутри компании, так и с внешними контрагентами. Для страховых компаний это означает создание и продажу страховых продуктов, послепродажное обслуживание и пролангацию полисов, урегулирование убытков, управление каналами продаж, взаимодействие и взаиморасчеты с контрагентами и др.

В процессе совместной деятельности субъектов страхового рынка в целом и страховой сделки, в частности, возникают системные причины, значительно влияющие на степень риска участников страховых отношений. Это вызывает необходимость поиска дополнительных способов и методов их снижения.

В современных условиях одним из наиболее значимых методов регулирования и управления рисками является информационное обеспечение страховой деятельности, которое включает в себя:

- сбор, передачу и хранение данных;
- преобразование данных в информацию (формальная, логическая и содержательная обработка);

- представление информации, удобной для принятия управленческих решений;
- передача управленческих решений исполнителям.

Таким образом, информационное обеспечение страхового дела осуществляется путем создания информационной подсистемы, также имеющей свою структуру (рис. 1).



**Рис. 1. Структура информационной подсистемы <sup>1</sup>**

Как видно из представленной схемы, центральным элементом информационного обеспечения деятельности компании является создание информационных баз или баз данных, которые обеспечат выполнение следующих задач:

- анализ путей повышения продажи страхового продукта;
- снижение рисков путем обеспечения своевременного выявления нарушений условий страхового договора;

<sup>1</sup> Мильх Ф. Г. Методы и средства создания информационной базы для решения задач стратегического планирования // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 14.

- формирование информации для составления внутренней статистики и аналитики;
- обоснование необходимости разработки страховых продуктов для охвата новых направлений и др.

В современном представлении информационные базы представляют собой структурированный организованный набор данных, накопление и хранение которого происходит на машинном носителе. Использование актуальных достижений в сфере информационных и электронно-технических средств необходимо для эффективного создания и эксплуатации баз данных путем объединения в локальной сети.

Формирование информационных баз осуществляется с целью представления информации для первичного изучения фактов, а также для дальнейшей работы по созданию статистических баз, которые являются основой для математических вычислений в страховании. Этот процесс осуществляется в несколько этапов (рис. 2)<sup>2</sup>.



**Рис. 2. Этапы построения информационных баз**

1. Концептуальное проектирование подразумевает сбор, анализ и редактирование информации путем реализации следующих мероприятий:

- обследование и изучение информационной структуры системы ипотечного страхования;
- выделение внутренних фрагментов, имеющих свое пользовательское представление, их взаимосвязей между собой;
- моделирование и интеграция полученных данных.

2. Логическое проектирование — формирование требований к структуре данных, выделение критериев преобразования информации для следующего этапа.

---

<sup>2</sup> Дейт К. Дж. Введение в систему баз данных // 8 изд. М.: Вильямс, 2006.

3. Физическое проектирование – этап, на котором определяют специфику хранения и представления данных. На уровне физической модели электронная информационная представляет собой файл или их набор в формате TXT, CSV, MS Excel, MS Access, DBF, XML либо в специализированном формате конкретной системы управления базой данных.

Сбор и анализ информации являются наиболее трудоемкой частью составления информационных баз. В рамках различных видов страхования целесообразно использовать и различные источники получения данных как внутренние (заключенные контракты, имеющаяся внутренняя статистика и аналитика, результаты анкетирования и т. д.), так и внешние (аналитика рынка, нормативные документы, отчеты исследовательских компаний и т. д.). Данные, поступающие из различных источников, затем подвергаются обработке и анализу, с целью образования информационной среды страховой компании.

Обычная информационная среда страховой компании состоит из набора систем, вертикально организованных по бизнес-функциям. Сегодня их часто называют «старыми или традиционными» (legacy) системами, так как они в какой-то мере унаследованы от прошлого (табл. 1)<sup>3</sup>.

Таблица 1

#### Информационная среда страховой компании

Вертикальная система	Использование
Система управления взаимодействием с клиентами	Хранит информацию о клиентах и взаимодействии с ними. Используется менеджером для планирования работы агента
Системы иллюстрирования	Используются для того, чтобы агент мог дать соответствующие иллюстрации и пояснения клиенту
Система подписи и оценок	Используется для ввода контрактов, оценки страховых премий и полисов
Система управления полисами	Используется для управления действующими контрактами
Система управления аннуитетом	Используется для управления контрактами на аннуитет. Может состоять из двух компонентов: для администрирования контрактов и для администрирования портфеля активов

<sup>3</sup> Страхование: проблема доступа к информации / Подготовлено: по материалам зарубежных сайтов. Перевод: Intersoft Lab // Источник: www.citforum.ru

Система управления претензиями и выплатами	Используется для управления претензиями по контрактам.
Система учета агентских вознаграждений	Используется для управления выплатой вознаграждений агентам и брокерам. Не связана с клиентской системой и учетом контрактов (полисов и аннуитетов)

При разработке информационных баз необходимо учитывать тот факт, что страховая компания работает с большим количеством клиентов, а это требует оперативного и индивидуального обслуживания с получением информации о страховых продуктах компании, условиях заключения договоров, работе по страховым случаям и др. В этой связи на ИТ-рынках все большее распространение приобретает стратегия построения страховых систем как клиенто-ориентированных, которые также называются как CRM (Customer Relationship Management – Управление взаимоотношениями с Клиентами). Актуальность этой модели связана, прежде всего, с возможностью достижения таких стратегических задач, как сохранение и расширение количества клиентов, повышение прибыли за счет предложения перспективных инновационных продуктов, максимально удовлетворяющих нужды клиентов. Модель CRM основана на выполнении следующих факторов<sup>4</sup>:

- стандартизация взаимодействия с клиентами;
- контролируемость и измеряемость таких процессов;
- гибкость бизнес-процессов в отношении к изменяющимся условиям;
- оптимизация аналитической работы с клиентской базой.

Применение CRM-систем особенно эффективно в страховых компаниях, имеющих широкий продуктовый профиль и клиентскую базу. Учитывая высокую стоимость внедрения новейших информационных технологий, на предварительном этапе необходимо обеспечить готовность всей структуры страховой организации. С этой целью проводится аналитическая работа, обучение персонала, перераспределение и четкое выполнение сотрудниками своих функций.

Необходимо отметить, что в настоящее время многие страховые компании ищут пути оптимизации затрат на информационные техно-

<sup>4</sup> Косарев А. В. Новые информационные технологии в страховании / ОСаО «Ингосстрах», Косарев В.П. ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации».



логии, одним из которых является покупка готового хранилища данных, представляющего систему интеграции и централизации хранения предметно-ориентированных данных из систем обработки транзакций (см. Табл. 2). В хранилище содержится информация, полученная в предшествующих периодах деятельности, которую можно легко извлечь и использовать для проведения анализа и принятия решений. Многие страховщики выделяют этот способ хранения данных как наиболее оптимальный в современных условиях.

Таблица 2

**Преимущества готового хранилища<sup>5</sup>**

<b>Преимущество</b>	<b>Комментарий</b>
Время разработки	Время разработки существенно сокращается, так как большинство компонентов уже встроены и готовы к использованию.
Сокращение риска	Большинство информационных проектов терпят неудачу, так как разработчикам не хватает опыта. Риск, связанный с разработкой и внедрением Хранилища, существенно снижается при использовании готового приложения, которое уже апробировано в различных ситуациях.
Надежность модели данных	Модель данных – очень важный участок среды Хранилища. Модель, где отсутствуют определенные показатели, не даст ответа на основные вопросы, а проверенная на нескольких реализациях будет более надежной и, следовательно, выше вероятность того, что широкий спектр приложений будет на ней хорошо работать.
Эффективность вложений	Вложения окупятся быстрее по двум причинам: во-первых, из-за меньшего объема инвестиций, по сравнению с проектом, который делается с нуля; во-вторых, сократится период разработки, т.е. пользователь получит все преимущества готового решения гораздо раньше.

Автоматизация операций по обработке, анализу и хранению данных необходима для эффективного функционирования страховой компании, т.к. информация является стратегическим ресурсом. При формировании информационной базы в системе страхования требуется выполнение следующих условий:

<sup>5</sup> Страхование: проблема доступа к информации / Подготовлено: по материалам зарубежных сайтов. Перевод: [Intersoft Lab](#) // Источник: [www.citforum.ru](#)

- доступность данных, то есть для создания базы данных следует использовать те информационные источники, которые соответствуют условию оправданности затрат по их сбору;
- интеграция данных подразумевает возможность объединять различные выборки в единое информационное представление;
- простота интерпретации данных, что означает удобство пользования ими (представление, навигация, поиск);
- актуальность данных, то есть имеющаяся информация должна своевременно обновляться и корректироваться;
- совместное использование информации предполагает ее распространение между пользователями внутри всей компании, в том числе и среди филиалов.

Так как современная информационная среда характеризуется высоким уровнем риска вторжения и хищения данных, при создании информационной базы, необходимо уделить особое внимание эффективности системы безопасности с целью противодействия этим угрозам. Защита баз данных подразумевает защиту локальной сети от внешних атак хакеров, борьбу с вирусами, утечкой информации со стороны персонала и др. формами неавторизованного доступа к конфиденциальным данным <sup>6</sup>.

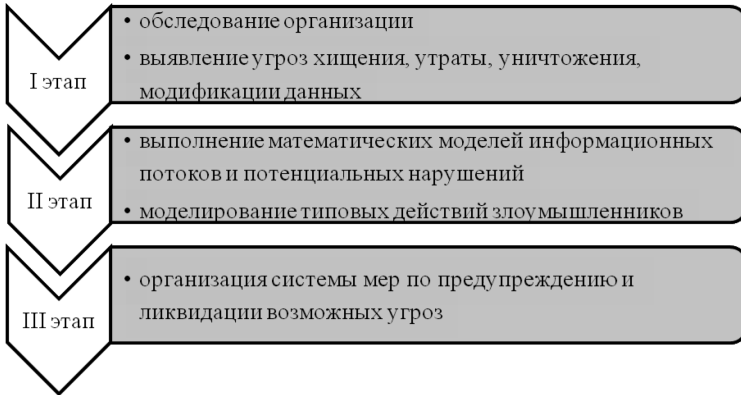
Ущерб угроз вторжения имеет как материальное, так и нематериальное выражение. Материальный ущерб определяется исходя из затрат, понесенных страховщиком на восстановление информации, укрепление ее защиты, а также размером штрафных санкций за нарушение законодательства. Нематериальный ущерб определить гораздо сложнее, так как он заключается в возникновении отрицательной репутации у страховой компании на рынке.

Таким образом, безопасность информационной системы затрагивает не только интересы страховой организации, но и страхователей, предоставляющих личную информацию при заключении страховой сделки. В связи с этим растет ответственность страховщика за сохранность этих данных.

Для защиты информационных баз страховых организаций не существует единой методики комплексного решения, однако, в общем виде этот процесс осуществляется в три этапа (рис. 3).

---

<sup>6</sup> Сабанов А. Безопасность баз данных // «Connect! Мир Связи», № 4. 2006. (www.connect.ru).



**Рис. 3. Процесс формирования системы информационной безопасности баз данных страховой компании**

Таким образом, создание эффективной базы данных предполагает значительные материальные, трудовые и временные затраты, однако этот шаг необходим для оптимизации деятельности страховщика по отдельным направлениям, особенно при формировании новых продуктов на рынке страхования, а также минимизации затрат по фактам страхового мошенничества.

## Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

О. В. Бельков  
аспирант,  
Российская Академия предпринимательства

### **Информационный аутсорсинг как форма поддержки малого предпринимательства**

*Аннотация. В статье рассмотрен современный опыт поддержки малого предпринимательства в форме аутсорсинга, демонстрирующий взаимовыгодное сотрудничество между малыми предприятиями с другими участниками рынка.*

*Ключевые слова: аутсорсинг, малое предпринимательство, информационные технологии, информационный аутсорсинг.*

*The summary. In article modern experience of support of small business in the form of the outsourcing, showing mutually advantageous cooperation between small enterprises with other participants of the market is considered.*

*Keywords: outsourcing, small business, Information Technology, Information Outsourcing.*

Слово «аутсорсинг» (outsourcing) можно перевести с английского «как предоставление внешних ресурсов». Аутсорсинг в юридическом понятии представляет собой услуги внешнего исполнителя — специализированной фирмы для выполнения ею определенной деятельности в пользу организации-заказчика, т.е. выполнение каких-либо функций, чаще всего непрофильных для организации. Это, например, маркетинговые исследования, рекламная деятельность, правовое обслуживание, бухгалтерское обслуживание, обслуживание ИТ-инфраструктуры и др. Иными словами, заказчик покупает не труд конкретных работников, а услуги фирмы. Аутсорсинг позволяет организации экономить деньги. В частности, не нужно будет держать дополнительный персонал, нет необходимости покупать то или иное оборудование и т.д. По такому договору компания выполняет фирме-заказчику определенные работы, а последняя должна заплатить вознаграждение за это.

Сегодня в России сложно найти компанию, которая не задумывалась бы о передаче на аутсорсинг тех или иных функций. Почему, несмотря на известность метода, российские компании не торопятся

---

брать пример с западных коллег, давно передающих на аутсорсинг свои ИТ-процессы? Считается, что основная причина кроется в недоверии и малой эффективности. До кризиса мало кто задумывался об эффективности. Зачем считать и экономить, если в этом нет острой необходимости? Именно поэтому 95% компаний на российском рынке занимались созданием собственной инфраструктуры и только 5% ее аутсорсили. Повсеместный дефицит бюджета, сокращение издержек и курс на повышение эффективности за прошедшие два года дали рынку аутсорсинга мощный стимул.

Кроме того, в России стали появляться руководители нового типа: на смену функционерам приходят «функциональщики». Для них в приоритете сокращение затрат без ущерба качеству, а также жесткий контроль этого качества. Аутсорсинг информационных систем дает возможность отслеживать качество работы ИТ-инфраструктуры по четким, понятным бизнес-руководителям критериям. На стороне аутсорсинга выступают и действующие на российском рынке западные компании, для которых передача непрофильных функций на аутсорсинг — корпоративный стандарт. Отечественный бизнес постепенно стал разворачиваться в сторону западной модели ИТ — 50% на 50%. Вполне возможно, что в будущем развитие станет похоже на снежную лавину.

Безусловно, универсальных рецептов не существует. И не для всех ИТ-аутсорсинг станет оптимальной моделью. Однако при рациональном подходе это грамотный инструмент. Например, американская строительная компания James Hamilton Construction Co. передала на аутсорсинг управление печатью и сократила время простоя принтеров и затраты на их обслуживание. А власти Миннеаполиса перепоручили субподрядчикам управление всей ИТ-инфраструктурой города, от серверов и сетей до мобильных компьютеров полицейских автомобилей. И сэкономили \$18 млн, одновременно расширив спектр услуг населению города.

Обычно в аутсорсинг отдаются либо самые рутинные и стандартные услуги ИТ (например, обслуживание рабочих мест пользователей и периферийных устройств — принтеры, ксероксы), либо, наоборот, очень сложные услуги типа поддержки и сопровождение ERP-ландшафта, обеспечения резервного центра. В первом случае есть возможность при получении внешних услуг очень детализированно составить контракт с измеряемыми параметрами качества, именно потому что это — стандартные услуги. Во втором случае услуги сложные, требуют очень дорогого и квалифицированного персонала, поэтому использование такого рода внешних услуг опирается прежде всего на профессиональный состав аутсорсинговой организации.

Самым перспективным видом аутсорсинга видится служба поддержки. Причем на нем можно работать как с большими компаниями, которым нужны специалисты, обладающие определенной квалификацией, так и в быстрорастущем секторе малого предпринимательства, где не обязательно создавать свой ИТ-отдел.

Но быстрого уменьшения затрат ждать не следует. Как показывает зарубежный опыт, финансовая выгода от выбора такой модели появляется только при долгосрочных (от 2–3 лет) контрактах по аутсорсингу.

Малых предприятий, которые выбирают информационный аутсорсинг, к сожалению, очень мало. В подавляющем большинстве случаев клиенты отказываются от комплексного аутсорсинга, сохраняя свои ИТ-отделы. Даже когда на аутсорсинг отдается определенное направление, собственные специалисты порой работают бок о бок с внешними.

В последнее время среди малого предпринимательства наметилась тенденция выносить на ИТ-аутсорсинг обслуживание корпоративной электронной почты и администрирование серверов. Чаще всего компании стараются отдать на аутсорсинг не ключевые для бизнеса проекты. Это могут быть внутренний информационный портал компании, система управления бюджетами, система оценки качества работы поставщиков и т. д. В данном случае заказчик минимизирует свои риски тем, что его внутреннее ИТ-подразделение занимается ключевыми системами, в то время как вспомогательные информационные системы разрабатываются на стороне. Для многих из них трудно, прежде всего психологически, допустить до своих ключевых систем каких-то сторонних разработчиков. Они опасаются утечек информации о своем бизнесе и своих клиентах.

Особняком стоят разработка, внедрение ПО и его техподдержка. На сегодняшний момент наиболее актуальными видами аутсорсинга в сфере информационных технологий стали эти направления в самом широком смысле этого слова — от поддержки собственного, ранее разработанного и внедренного софта до установки, настройки и дальнейшего обслуживания программ сторонних производителей.

В этом секторе поставщики решений охотнее берутся за крупные, долгосрочные проекты, которые включают в себя и маркетинговый анализ, и проектирование, и программирование, а также внедрение ПО и его дальнейшую поддержку. Браться за мелкие разовые заказы, не подразумевающие ничего, кроме механического кодирования, невыгодно. Массовый аутсорсинг у нас еще не настолько популярен, чтобы на нем можно было заработать хорошие деньги.

Поэтому сейчас на аутсорсинг отдаются автоматизация различных бизнес-процессов, создание и внедрение CRM (система управления взаимоотношениями с клиентами), ERP-систем (система планирования ресурсов предприятия), где требуются опытные аналитики, программисты и менеджеры, которые владеют необходимыми технологиями. Спрос на них очень велик, поэтому маловероятно, что компания, которая решит внедрять ERP собственными силами, сможет найти таких специалистов. Создавать команды внедрения за счет укрупнения собственных ИТ-структур попросту нерентабельно. Разработка таких систем занимает от силы год-два, и после сдачи системы в эксплуатацию огромный ИТ-отдел начинает разорять своих работодателей.

Есть и еще причины не доверять собственным сотрудникам разработку и внедрение тяжелых систем. Через несколько месяцев после запуска проекта стоимость сопровождения и доработки системы штатными специалистами обычно возрастает в несколько раз — это связано в основном с увеличением уровня компетенции штатных специалистов и пропорционально растущими запросами по заработной плате.

Для того чтобы отдача была максимальной, до принятия решения о передаче сторонней компании главного — информации, — важно понять некоторые принципиальные моменты.

### **Преимущества ИТ-аутсорсинга для компании**

Возможность сосредоточиться на профильном бизнесе, отдав технологические аспекты в руки профессионалов. Это избавит от затрат на покупку, внедрение и поддержку дорогостоящих современных технологий и содержание большого штата ИТ-специалистов. Например, аренда ресурсов дата-центра позволит компании обеспечить бесперебойность бизнеса и доступ к мощным распределенным вычислительным ресурсам без инвестиций в строительство и обслуживание собственного дата-центра. Многие знают, насколько это недешевое удовольствие.

### **Кому аутсорсинг выгоден**

Цивилизованной компании, корректно учитывающей свои затраты, в том числе на ИТ (включая косвенные и переменные, от счетов на электроэнергию до аренды офисных площадей), а не только стоимость оборудования и зарплату специалистов. Здесь нужно провести аналогию с внутренним управленческим учетом: по мере роста бизнеса начинают внедрять отдельные его части; в крупных же компаниях это уже обязательный элемент управления.

### **Как правильно рассчитывать затраты и выгоды от аутсорсинга**

Для полноценного расчета ИТ-затрат существуют методики учета ИТ-активов. Например, хорошо зарекомендовала себя практика, когда весь ИТ-блок (деятельность специалистов, систем, оборудования и прочих ресурсов) рассматривается через призму сервисов, предоставляемых ИТ-подразделением. Это дает адекватное представление о деятельности собственного ИТ-подразделения, а также о существующих на ИТ-рынке предложениях по аутсорсингу.

### **Что можно отдать на ИТ-аутсорсинг**

Традиционно консультанты по аутсорсингу советуют компании оставить внутри все профильные для бизнеса функции, а остальное отдать на аутсорсинг. Однако последние тенденции в этой области — облачные решения, аренда дата-центров — позволяют передать на аутсорсинг инфраструктуру целиком. Например, аренда «облака» во внешнем дата-центре позволяет разместить в нем резервный центр обработки данных с копиями всех бизнескритичных приложений. Это в разы повышает надежность и устойчивость бизнеса и избавляет компанию от значительных затрат.

### **Что критично учесть и контролировать на уровне руководителя компании**

Аутсорсинг не повод менять что-либо в функциях бизнес-руководителя. Контролироваться должны как внутренние процессы ИТ-подразделения, так и деятельность субподрядчиков. Главное — надежность и качество выполнения бизнес-процессов, вне зависимости отданы они полностью или частично на аутсорсинг или выполняются своими силами.

### **Риски ИТ-аутсорсинга**

Риски в аутсорсинге те же, что и в любом долгосрочном сотрудничестве компаний. Однако в отличие от многих других проектов есть уже хорошо зарекомендовавшие себя инструменты. Например, соглашение об уровне сервиса позволит четко установить требования к уровню обслуживания. Главное — взаимное доверие участников, джентльменские взаимоотношения. Конечно, на их построение нужно время. Нацеленность на результат, прозрачность и осведомленность — залог успеха любого проекта, и аутсорсинг не исключение.

Что же касается реальной отдачи от ИТ-аутсорсинга с точки зрения конкретного заказчика, то тут стоит рассмотреть следующие моменты.



---

**Наиболее типичные причины использования аутсорсинга:**

- стремление повысить прибыльность бизнеса. Аутсорсинг снижает издержки обслуживания бизнес-процесса;
- концентрация руководителей на основном бизнесе. Талантливых менеджеров всегда не хватает. Не стоит отвлекать их от главного дела компании. Пусть о побочных вещах позаботятся другие;
- использование чужого опыта. Вероятно, аутсорсинговая компания уже сталкивалась с проблемами, похожими на проблемы заказчика. С каждым разом она решает их все лучше;
- внедрение передовых технологий. Специализированная компания IT-аутсорсинга раньше любой отраслевой фирмы знакомится с новыми разработками. Это шанс заказчика обогнать конкурентов;
- повышение качества и надежности обслуживания. Аутсорсинговая компания обычно дает гарантии и несет ответственность за качество выполняемых работ. Например, у обычной страховой компании практически невозможно было получить страховой полис по рискам, связанным с «проблемой 2000», а аутсорсеры брали на себя соответствующие обязательства;
- улучшение управляемости. Аутсорсинговая компания обычно использует современные принципы и формы управления и предоставляет эту возможность менеджерам заказчика;
- укрепление потенциала роста. Для аутсорсинговой компании увеличение объема бизнеса заказчика, вероятно, не станет такой проблемой, как для собственного IT-отдела.

**Наиболее типичные причины отказа от аутсорсинга:**

- опасность передачи слишком многих важных функций в чужие руки. Хотя заказ аутсорсинга разных аспектов бизнеса у разных подрядчиков увеличивает издержки, он предпочтителен, так как снижает риск «вырастить себе конкурента»;
- угроза отрыва руководящего звена от бизнес-практики. Если все вопросы за менеджеров решают другие, то зачем они нужны?
- обучение чужих специалистов вместо своих.
- угроза утечки важной информации. Эта проблема остро стоит повсеместно. Особенно часто подобные инциденты возникают в банковской сфере.

Если использование ИТ-аутсорсинга представляется возможным, то следующим шагом будет оценка затрат. Необходимо выяснить, действительно ли в данной ситуации услуги сторонней компании обойдутся дешевле, чем труд штатных работников. Представленная формула позволяет сравнить затраты на собственного сотрудника и внешнего исполнителя для разовой работы:

$$D = X \cdot \frac{Z + K}{T} - A,$$

где  $X$  – предполагаемые трудозатраты сотрудника в часах;

$Z$  – величина месячной заработной платы;

$K$  – величина косвенных расходов на сотрудника в месяц (соцпакет, обеспечение рабочего места и пр.);

$T$  – количество рабочих часов в месяц (обычно – 176);

$A$  – стоимость услуг аутсорсинговой компании.

Соответственно,  $D$  является разницей, и если она положительная, то выгоднее прибегнуть к услугам аутсорсинговой компании, чем выполнять работу силами штатного специалиста. Если на аутсорсинг отдается не часть, а весь объем работы сотрудника, например системного администратора, то расчет существенно усложняется. Необходимо учесть расходы на обучение, поиск персонала в соответствии с текучестью кадров, оплату больничных и отпусков и т. д. Наиболее точным методом является сравнение затрат на ИТ-отдел за год со стоимостью годичного контракта с аутсорсинговой компанией. Есть фактор, который очень сложно учесть в расчетах, но который необходимо иметь в виду: постоянное присутствие специалистов (независимо от болезней, отпусков и увольнений), способных оперативно устранить сбой в ИТ-инфраструктуре, поможет избежать простоя в бизнесе компании. Именно это обстоятельство склоняет многих предпринимателей и менеджеров к подписанию контракта на ИТ-аутсорсинг. Стоит сказать, что снижение издержек всегда являлось мощным инструментом повышения рентабельности, а ИТ-аутсорсинг дает возможность не только уменьшать расходы, но и использовать в бизнесе новейшие управленческие и информационные технологии, позволяя малому предпринимательству решать более масштабные задачи и успешно развиваться.

Ю. С. Пиньковецкая  
ассистент кафедры экономико-математических методов  
и информационных технологий,  
ГОУ ВПО «Ульяновский государственный университет»

### **О возможности и результатах использования производственной функции для оценки закономерностей развития малых предприятий**

*Аннотация. В статье рассмотрены двухфакторные производственные функции, отражающие зависимость оборота малых предприятий от инвестиций в их основной капитал и размера заработной платы их работников. Модели построены для страны в целом, групп субъектов Федерации и отдельных областей. Рассмотрен механизм мониторинга и прогнозирования развития малого бизнеса на основе производственных функций и их приложений. Выполнена оценка эффективности функционирования малых предприятий в регионах России.*

*Ключевые слова: малые предприятия, производственная функция, оборот, инвестиции, заработная плата.*

*The summary. The paper considers two-factor production functions, reflecting the dependence of the small enterprises turnover from investment in capital and wage. They are made for the aggregation of small enterprises in the regions, their groups, as well as the whole country. We consider the problem of monitoring the development of small business and its prediction using the obtained production functions and their applications. There is an assessment of the effectiveness of small enterprises in the regions of Russia.*

*Keywords: small enterprises, production function, turnover, investment, wage.*

Производственные функции используются для моделирования деятельности самых разнообразных производственных структур и систем, от отдельных предприятий и организаций до регионов, отраслей и экономического производства в целом. Они являются одним из самых эффективных методов моделирования социально-экономических процессов для решения задач планирования, прогнозирования, управления и экономического анализа деятельности предприятий и регионов страны.

Одно из классических определений производственной функции приведено Р.С. Пиндайка и Д.Л. Рубинфельдом<sup>1</sup>, которые указывают, что производственная функция отражает объем выпускаемой предприятием продукции в зависимости от конкретного сочетания находящихся в его распоряжении ресурсов (факторов) производства. К настоящему времени за рубежом и в нашей стране накоплен большой опыт построения производственных функций для различных объектов. В частности, в книге Г.Б. Клейнера представлен алгоритм и подробно расписаны этапы этой работы. Существенно, что, по его мнению: «В построении производственной функции на базе статистических данных много общего с построением регрессионных моделей...»<sup>2</sup>.

Актуальность построения производственной функции для малых предприятий России обусловлена необходимостью получения информации об их обороте, а также факторах, оказывающих наиболее существенное влияние на его формирование. Что обеспечивает возможность выполнения объективного анализа условий и результатов хозяйственной деятельности малых предприятий на муниципальном, региональном и федеральном уровнях. И, в конечном итоге, позволяет сформировать обоснованную стратегию и перспективные планы развития этого важного сектора экономики.

В данном исследовании модели построены для страны в целом, групп субъектов Федерации и отдельных областей. При формировании объекта наблюдения были учтены совокупности малых предприятий каждого из субъектов Российской Федерации. Целесообразность группировки малых предприятий по территориальному признаку обусловлена тем, что в регионах малый бизнес имеет достаточно замкнутый цикл, включая самые разнообразные по отраслевой ориентации малые предприятия, и рынки сбыта их продукции. При построении модели по России в целом, в качестве единицы совокупности рассматривались все субъекты РФ, а при построении моделей кластерных групп и отдельных областей — входящие в них муниципальные образования<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Пиндайк Р.С., Рубинфельд Д.Л. Микроэкономика. М.: ДЕЛО, 2001. С. 200–201.

<sup>2</sup> Клейнер Г.Б. Производственные функции: Теория, методы, применение. М.: Финансы и статистика, 1986. С. 11.

<sup>3</sup> В качестве исходных данных при построении этих моделей использовалась информация Росстата, региональных (областных) министерств экономики. Расчёты проводились с использованием программ «Microsoft Excel», «Statistica», «Mathcad». Проверка качества полученных моделей осуществлялась по принятой методологии на основе критериев Пирсона, Колмогорова-Смирнова, Шапиро-Вилка, Фишера-Снедекора, Дарбина-Уотсона.

Конечный результат функционирования малых предприятий оценивается показателем их суммарного оборота, который складывается из стоимости отгруженных товаров собственного производства, выполненных собственными силами работ и услуг, а также выручки от продажи приобретенных на стороне товаров.

В процессе исследования анализировалось наличие зависимостей оборота малых предприятий от широкого круга возможных факторов. По итогам анализа, в качестве наиболее приемлемых факторов нами были выбраны инвестиции в основной капитал и заработная плата всех работников (промышленно-производственного персонала) малых предприятиях.

Возможность использования при построении производственных функций в качестве одного из факторов, вместо накопленного капитала, потока инвестиций, обоснована в публикациях зарубежных и российских исследователей<sup>4</sup>. Для малого бизнеса целесообразность и актуальность такого подхода обусловлена его следующими особенностями:

- инвестиции в малом бизнесе нацелены на очень быструю отдачу, что определяется спецификой этого вида деятельности;
- в малом бизнесе, как правило, отсутствуют крупные объекты капитальных вложений, которые эксплуатируются длительные сроки. Малые предприятия используют свои основные фонды очень интенсивно в течение небольшого срока, к концу которого эти фонды устаревают и не подлежат восстановлению;
- амортизация основных фондов малых предприятий происходит по ускоренному методу;
- дорогостоящее оборудование приобретает структурами малого бизнеса в рассрочку и по лизинговым схемам.

В качестве второго фактора в моделях проведенного исследования рассматривается заработная плата, как показатель, учитывающий не только численность работников, но и экономические особенности каждого региона (сложившиеся уровни цен, занятости населения и др.).

При построении моделей рассматривались различные типы производственных функций, и производился анализ их качества по общепринятым критериям, с точки зрения отражения ими реальных ус-

---

<sup>4</sup> Демченко С.К. Теории экономического роста во взаимосвязи с концепцией мультипликатора // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал, 2006, № 1/2(17/18). С. 85–89; Ян Сюань. Факторы и стратегии развития малого промышленного бизнеса: на примере России и Китая. Диссертация на соискание ученой степени к. э.н. ЦЭМИ, 2007.

ловий и складывающихся закономерностей. Лучше всего аппроксимирует исходные данные производственная функция, схожая с функцией Кобба-Дугласа и отличающаяся от нее лишь набором факторов. В целом по России модель имеет следующий вид:

$$y(x_1, x_2) = 7,766 \times x_1^{0,139} \times x_2^{0,930}, \quad (1)$$

где  $y$  – оборот малых предприятий по субъекту РФ (региону) за год, млрд. руб.;

$x_1$  – инвестиции в основной капитал малых предприятий по субъекту РФ за год, млрд. руб.;

$x_2$  – заработная плата работников малых предприятий по субъекту РФ за год, млрд. руб.

Кроме того, построены производственные функции для групп субъектов РФ (регионов), сформированных на основе учета средней численности их работников. При этом в первую группу входят регионы, средняя численность работников в которых, приближается к средним значениям по стране (от 7,55 до 10 человек). Во второй группе это значение менее 7,5 человек, а в третьей – более 10 человек. В производственных функциях, построенных для указанных трех групп, приняты те же обозначения и размерности, что и в функции (1):

$$- \text{ для первой группы } - y(x_1, x_2) = 6,98 \times x_1^{0,184} \times x_2^{0,94}, \quad (2)$$

$$- \text{ для второй группы } - y(x_1, x_2) = 9,542 \times x_1^{0,133} \times x_2^{0,932}, \quad (3)$$

$$- \text{ для третьей группы } - y(x_1, x_2) = 6,115 \times x_1^{0,189} \times x_2^{0,946}. \quad (4)$$

Для всех трех полученных производственных функций характерно то, что значения степеней при инвестициях и заработной плате близки между собой и со значениями степеней в функции (1). Величина оборота малого бизнеса больше в регионах, в которых средняя численность работников меньше. Эта закономерность объясняет преобладание в стране малых предприятий с небольшой численностью персонала.

Кроме того, построены производственные функции, для Ростовской и Ульяновской областей по совокупности малых предприятий их муниципальных образований.

Модели, построенные для малых предприятий, разных по размеру и территориальной принадлежности, показали наличие однотипной зависимости их оборота от двух рассматриваемых факторов: влияние инвестиций на размер оборота меньше, а размера заработной платы – больше; рассчитанные коэффициенты находятся в узком ди-

апазоне, что свидетельствует об универсальности функций и возможности использования их для решения управленческих задач как для страны в целом, так и для ее регионов.

На основе производственной функции (1) были рассчитаны предельные продукты факторов, эластичность оборота, предельная норма замещения одного фактора другим, изокванты, изокосты, оптимальная траектория расширения. Эти расчёты позволили определить оптимальные пропорции между инвестициями в основной капитал и размером заработной платы для малых предприятий каждого субъекта РФ, что может быть использовано для учета особенностей каждого региона в процессе перспективного планирования развития малого бизнеса. Для регионов с недостатком трудовых ресурсов представляется целесообразным преимущественное увеличение инвестиций, а для регионов с избытком трудовых ресурсов более приемлемо развитие малого бизнеса на основе увеличения численности его промышленно-производственного персонала.

Анализ полученных результатов позволил выявить следующие закономерности развития малого бизнеса России:

- оборот малых предприятий растет несколько быстрее, чем увеличиваются инвестиции и заработная плата, что обусловлено возрастающей отдачей от масштаба. Во всех функциях сумма степеней при факторах больше единицы (для функции (1),  $0,139 + 0,930 = 1,069 > 1$ );
- увеличение одного фактора при постоянном значении другого ведет к росту абсолютного значения оборота. Это следует из положительных значений всех коэффициентов производственных функций;
- в перспективе возможен существенный рост оборота малых предприятий, так как все производственные функции возрастают и не достигают максимума на рассматриваемом диапазоне значений факторов. Это подтверждается также анализом предельных значений отдачи от инвестиций и заработной платы, которые положительны при всех значениях факторов;
- рост одного фактора улучшает условия использования другого. Увеличение заработной платы персонала улучшает условия использования дополнительных инвестиций. И наоборот, увеличение инвестиций повышает отдачу каждого рубля заработной платы. Это следует из того, что значения перекрестных производных полученных функций положительны;

- эластичность оборота по инвестициям меньше, чем эластичность оборота по заработной плате. Для большинства регионов целесообразно вовлечение значительных дополнительных людских ресурсов (рост заработной платы) в малые предприятия;
- для малых предприятий в настоящее время характерно сбалансированное в соответствии с классификацией Д.Н. Хаймана<sup>5</sup> соотношение факторов производства, что следует из того, что предельные значения отдачи каждого фактора, меньше средних значений отдачи по обоим факторам;
- при росте оборота малых предприятий региона, возрастают возможности замены одного фактора другим, что определяется положительными значениями вторых производных изоквант, а также их выпуклостью к началу координат.

Рост инвестиций и заработной платы требует гармоничного сочетания этих двух факторов и наилучшее соотношение между ними определяется оптимальной траекторией расширения для каждого фиксированного значения оборота. В таблице 1 приведены, рассчитанные по функции (1) коэффициенты роста оборота малых предприятий, обусловленные соответствующим изменениям их факторов производства. Представленные данные свидетельствуют о том, что конечный результат деятельности малого бизнеса опережает рост каждого из факторов производства.

Построенные модели и выполненные расчёты позволяют решать ряд задач анализа малого бизнеса в регионах и сформировать научно обоснованные рекомендации по совершенствованию его деятельности. В частности, могут быть решены следующие актуальные задачи:

- мониторинг уровня развития малых предприятий и определение регионов, в которых соотношение темпов изменения факторов и оборота близко к оптимальному значению;
- расчет потребности в инвестициях в основной капитал и размера заработной платы и их сопоставление с фактическим уровнем этих факторов производства;
- определение необходимого увеличения ресурсов региона для перехода его малого бизнеса на оптимальную траекторию;
- расчет потребностей в ресурсах для сохранения регионов на оптимальной траектории развития малого бизнеса (для регионов, находящихся на оптимальной траектории) и другие.

---

<sup>5</sup> Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. М.: Финансы и статистика, 1992.



Таблица 1

**Соотношение динамики конечного результата и факторов производства  
малых предприятий**

Варианты расчётов	Коэффициент роста		
	Факторы производства малых предприятий		Оборот малых предприятий
	Инвестиции в основной капитал	Зарботная плата работников	
	$X_1$	$X_2$	$Y_2$
1	1	1	1
2	1,01	1,01	1,011
3	1,01	1,05	1,048
4	1,01	1,1	1,094
5	1,05	1,01	1,016
6	1,05	1,05	1,054
7	1,05	1,1	1,100
8	1,1	1,01	1,023
9	1,1	1,05	1,060
10	1,1	1,1	1,107

Малых предприятий, как в отдельных регионах, так и в стране в целом явно не достаточно. Это подтверждается, в том числе, и высоким удельным весом малого бизнеса в других странах (до 60% от общего оборота по стране). В России малых предприятий в расчете на сто тысяч человек в шесть раз меньше, чем в странах Европейского Союза и в девять раз меньше, чем в США.

Построенные производственные функции и вытекающие из них зависимости могут быть использованы для мониторинга уровня, достигнутого малым бизнесом. А так же для формирования различных программ, связанных с перспективным планированием и прогнозированием развития малых предприятий на основе заранее выбранных целевых показателей (роста заработной платы, предполагаемых инвестиций, увеличения оборота малых предприятий). При этом широко применяются полученные оптимальные соотношения факторов, что обеспечивает повышение эффективности управления регионами, занятости населения и решение ряда социальных задач.

Некоторые возможные для решения классы задач представлены в таблице 2.

Задача 1 может быть сформулирована следующим образом: определение оптимальных значений инвестиций, исходя из заранее заданных значений размера заработной платы (численности работников) и предполагаемого суммарного оборота малых предприятий. А задача 3 —

**Варианты оценки уровня и перспектив развития малых предприятий**

Варианты задач	Характеристика малого бизнеса		
	Оборот продукции (продуктов и услуг)	Инвестиции в основной капитал	Размер заработной платы персонала
1	задан	определяются	задан
2	определяется	заданы	задан
3	задан	заданы	определяется
4	определяется	определяются	задан
5	задан	определяются	определяется
6	определяется	заданы	определяется

расчет заработной платы, исходя из заранее заданных значений инвестиций и предполагаемого суммарного оборота. При этом в каждой из задач могут рассматриваться несколько альтернатив развития малых предприятий.

С использованием результатов проведенных исследований была решена одна из указанных задач. По каждому субъекту РФ проведено сравнение фактических значений факторов производства малого бизнеса, с их значениями, соответствующими оптимальной траектории. На основе относительных отклонений с использованием кластерного анализа была произведена группировка регионов. Наименьшие отклонения (менее 6%) от оптимальной траектории по двум рассматриваемым факторам характерно для следующих семи регионов: Ставропольский край, Магаданская, Московская, Псковская области, республики Бурятия, Калмыкия, Тыва. Несколько большие отклонения от оптимума характерны для 15 регионов: Калужская, Волгоградская, Нижегородская, Челябинская, Кемеровская, Омская, Белгородская, Рязанская, Новгородская, Кировская, Ярославская, Мурманская области; республики Ингушетия и Карелия и Камчатский край. Для этой группы субъектов РФ переход на оптимальную траекторию возможен при небольшой корректировке величин их факторов производства.

Для таких регионов как г. Санкт-Петербург, республики Хакасия и Кабардино-Балкарская, области Ленинградская, Тюменская, Сахалинская, Еврейская автономная область характерен высокий уровень заработной платы при явно недостаточных инвестициях. В Чувашской республике, Алтайском крае, Амурской и Оренбургской областях

и Хабаровском крае сложился высокий уровень инвестиций в основной капитал при непропорционально малой заработной плате. Указанные регионы имеют значительный дисбаланс между фактическими значениями факторов, входящих в производственную функцию. Этот дисбаланс снижает эффективность малого бизнеса в указанных регионах и не дает в полной мере использовать резервы его развития.

В процессе исследования была построена производственная функция, по совокупности малых предприятий Ульяновской областей (единица совокупности – муниципальное образование). В приведенной ниже функции приняты те же обозначения и размерности, что и в функции (1).

$$y(x_1, x_2) = 5,692 \times x_1^{0,108} \times x_2^{1,12}, \quad (5)$$

На основе функции (5) была решена задача сопоставления фактического и оптимального уровня конечного результата (оборота продукции) малых предприятий различных муниципальных образований. По реально сложившимся значениям факторов производства на основе модели (5) рассчитывалась оптимальная величина оборота малых предприятий каждого конкретного муниципального образования. Затем полученные значения сопоставлялись с фактически достигнутым оборотом продукции этих структур, и определялась абсолютная и относительная разница между ними.

Итоги анализа показали, что менее эффективно, по сравнению со средним уровнем, ресурсы используются в Кузатовском, Тереньгульском, Павловском, Сенгилеевском, Карсунском и Новоспасском районах Ульяновской области. Это свидетельствует о необходимости не реже одного раза в квартал проводить мониторинг деятельности малых предприятий во всех муниципальных образованиях области и по его итогам оценивать реальную эффективность использования ресурсов малого бизнеса.

С использованием производственной функции (5) разработан прогноз оборота продукции малых предприятий Ульяновской области, и ее самых крупных муниципальных образований (городов Ульяновска и Димитровграда) на 2011–2015 годы. Результаты всех вариантов прогноза: пессимистического (ежегодное увеличение инвестиций в основной капитал и заработной платы работников соответственно на 2%), реалистического (рост каждого фактора производства на 5%) и оптимистического (рост каждого фактора производства на 10%), приведены в таблице 3.

**Прогноз развития малых предприятий по Ульяновской области**

Сценарий	Оборот продукции (продуктов и услуг) млрд. рублей				
	2011	2012	2013	2014	2015
Ульяновская область					
Оптимистический	87,82	96,65	106,37	117,06	128,83
Реалистический	83,81	88,02	92,45	97,09	101,97
Пессимистический	81,40	83,04	84,71	86,41	88,15
г. Ульяновск					
Оптимистический	43,91	48,33	53,18	58,53	64,41
Реалистический	41,91	44,01	46,22	48,55	50,99
Пессимистический	40,70	41,52	42,35	43,20	44,07
г. Димитровград					
Оптимистический	15,997	17,61	19,38	21,32	23,47
Реалистический	15,27	16,03	16,84	17,69	18,57
Пессимистический	14,83	15,13	15,43	15,74	16,06

Для этих прогнозных вариантов было рассчитано ожидаемое количество малых предприятий разной численности и распределение работающих между различными по численности предприятиями. Определена необходимая численность всего промышленно производственного персонала и специалистов малых предприятий.

Построенная на основе производственной функции модель позволила сформулировать рекомендации по повышению эффективности малых предприятий Ульяновской области и обоснованию их основных характеристик с учетом особенностей отдельных муниципальных образований. Эти рекомендации были использованы при разработке программы развития предпринимательства в Ульяновской области.

Производственные функции, отражающие зависимость оборота продукции малых предприятий от факторов производства, являются эффективным инструментом анализа их деятельности. Модели, построенные на их основе, могут быть использованы при решении широкого круга научных и прикладных задач: мониторинг состояния и динамики малого бизнеса, разработка стратегии, перспективных планов и прогнозов на разных уровнях управления (федеральном, региональном, муниципальном).

Е. В. Селин  
аспирант,  
Российская Академия предпринимательства

А. В. Рубель  
аспирант,  
Российская Академия предпринимательства

## **Об использовании конкурентного анализа в управлении субъектами малого предпринимательства**

*Аннотация. Проведено исследование использования конкурентного анализа в управлении субъектами малого предпринимательства. Исследование показало отсутствие комплексного подхода к анализу конкурентов руководителями субъектов малого предпринимательства. Выявлена потребность у руководства субъектов малого предпринимательства в получении дополнительной информации о конкурентах.*

*Ключевые слова: малое предпринимательство, конкуренты, конкурентный анализ.*

*The summary. The research of use competitive analysis elements is made. 64 top-managers of small business subjects completed standart open forms. The research demonstrated that top-managers of small business subjects don't have any integrated approach to competitors analysis. For small business Internet is the main source of information about the competotors. Top-managers of small business subjects need additional information about the competitors.*

*Keywords: small business, competitors, competitive analysis.*

Малое предпринимательство представляет собой наиболее многочисленный слой частных собственников и играет значительную роль в социально-экономической жизни развитых стран. Важность развития малого предпринимательства в России подчёркивается руководством страны<sup>1,2</sup>. В условиях мирового финансового экономического кризиса и растущей конкуренции повышается необходимость в профессиональном управлении субъектами малого предпринимательства.

---

<sup>1</sup> <http://vz.ru/economy/2010/11/11/446339.html>

<sup>2</sup> <http://www.rcsme.ru/news.asp?SectionId=1&NewsId=33082>

Р. Каплан и Д. Нортон, авторы всемирно известного аналитического инструмента «Сбалансированной системы показателей», сравнивают управление субъектами предпринимательства в современных условиях с управлением реактивным самолётом: «Не следует думать, что для управления главе предприятия требуется менее сложный набор инструментов, чем командиру воздушного судна. Для достижения выдающихся результатов менеджеры, подобно пилотам, должны иметь все необходимые датчики, обеспечивающие их разнообразными показателями о состоянии «окружающей среды»...»<sup>3</sup>.

Одним из главных элементов окружающей среды субъектов предпринимательства является конкурентное окружение (конкуренты) — совокупность субъектов предпринимательства, предоставляющих сходные товары (услуги) одному и тому же сегменту потребителей. Конкурентный анализ как метод системного, формализованного и комплексного использования данных об окружении конкурентом позволяет субъектам предпринимательства получать дополнительные конкурентные преимущества<sup>4</sup>. Любое использование информации о конкурентах для принятия управленческих решений можно считать элементами конкурентного анализа.

В виду отсутствия сообщений об использовании элементов конкурентного анализа при управлении субъектами малого предпринимательства в России, нами было проведено исследование этого вопроса.

Цель исследования — определить использование элементов конкурентного анализа руководством субъектов малого предпринимательства.

Задачи исследования:

1. Выявить процент использования информации о конкурентах руководством субъектов малого предпринимательства при принятии управленческих решений.
2. Определить ответственных лиц за работу с конкурентной информацией.
3. Определить основные виды информации о конкурентах используемые руководством субъектов малого предпринимательства.
4. Установить регулярность и частоту работы с информацией о конкурентах руководством субъектов малого предпринимательства.

---

<sup>3</sup> Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2006. С. 6.

<sup>4</sup> Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. М.: Бином. Лаборатория знаний, 2005

5. Выявить источники информации, используемые субъектами малого предпринимательства для получения информации о конкурентах, а также использование специальных программ и веб-сервисов для получения такой информации.
6. Определить наличие потребности в дополнительной информации по конкурентам у руководства субъектов малого предпринимательства.

Исследование включало в себя анкетирование 64 руководителей субъектов малого предпринимательства, представляющих разные отрасли экономики: медицина, юриспруденция, торговля, производство, сервисные услуги, СМИ, транспорт, электронная коммерция (on-line сервисы).

В качестве респондентов были привлечены руководители субъектов малого предпринимательства, которые были выбраны из клиентской базы компании «ИнтерЛабс»<sup>5</sup>, насчитывающей более 500 человек. Выборка составлялась в автоматическом режиме, специальным макросом MS Excel, позволяющим рандомизировано (случайно) выбрать из списка требуемое количество записей.

Для проведения исследования была разработана стандартизированная открытая анкета<sup>6</sup>, состоящая из 8 вопросов, содержащих от 2 до 11 вариантов ответа. Ряд вопросов предполагал возможность нескольких ответов на вопрос.

Ниже приводится содержание анкеты.

- 1) Используете ли Вы (сотрудники вашей компании) информацию о деятельности своих конкурентов при принятии управленческих решений?
  - а) да
  - б) нет
- 2) Кто занимается сбором информации и работой с данными о конкурентах для вашей компании? (выберите один вариант ответа)
  - а) руководитель компании (первое лицо компании, директор)
  - б) маркетолог (заместитель директора, директор по развитию, аналитик и пр.)
  - в) обязанность не закреплена за определённой должностью
  - г) отдано на аутсорсинг
- 3) Какие характеристики ваших конкурентов Вы (сотрудники вашей компании) отслеживаете?

---

<sup>5</sup> [www.interlabs.ru](http://www.interlabs.ru)

<sup>6</sup> Черчилль Г., Браун Т. Маркетинговые исследования. СПб.: Питер Пресс, 2007, С. 215.

- а) товарный ассортимент
  - б) ценовую политику
  - в) рекламную активность
  - г) качество работы (товаров/услуг)
  - д) кадровую политику (зарплаты и вакансии)
  - е) наличие технологий и опыта сотрудников
  - ж) поставщики и партнёры
  - з) наличие других направлений деятельности
  - и) внедрение инноваций
  - к) упоминания в СМИ
  - л) другие характеристики
- 4) Работа с информацией о конкурентах проводится:
- а) на постоянной основе
  - б) на непостоянной основе, в зависимости от рыночной ситуации
- 5) Как часто Вы (сотрудники вашей компании) проводят работают с информацией о конкурентах по выбранным Вами характеристикам?
- а) ежедневно
  - б) 1 раз в неделю
  - в) 1 раз в месяц
  - г) 1 раз в полгода
  - д) 1 раз в год
  - е) реже 1 раза в год
- 6) Какие источники информации о конкурентах Вы используете:
- а) непосредственное общение («тайный покупатель»)
  - б) Интернет
  - в) информация партнёров, поставщиков, от бывших сотрудников
  - г) информация из СМИ, профильных изданий
- 7) Используете ли Вы специальные программы (веб-сервисы), позволяющие отслеживать активность конкурентов?
- а) да, используем
  - б) нет, не используем
- 8) Существует ли недостаток информации о конкурентах вашей компании, если «да», то какой именно?
- а) по товарному ассортименту (ассортименту услуг)
  - б) по рекламной активности
  - в) по качеству работы (товаров/услуг)
  - г) по кадровой политике (зарплаты и вакансии)
  - д) по наличию технологий и опыта сотрудников



- е) по поставщикам и партнёрам
- ж) по наличию других направлений деятельности
- и) по внедрению инноваций
- к) по упоминанию в СМИ
- л) информации достаточно

Анкетирование проводилось методом телефонного опроса, что позволило давать необходимые пояснения респонденту в ходе анкетирования, а также избежать ошибок при заполнении анкет.

Анкеты были обработаны модулем «Статистика» программы MS Excel.

Проведённое исследование показало, что 84,4% руководителей субъектов малого предпринимательства используют элементы конкурентного анализа – работают с информацией о своих конкурентах. При этом 18,5% из них занимаются сбором и работой с информацией самостоятельно, в 22,2% случаев занимается один из руководителей (маркетолог, заместитель директора и др.), а в 55,5% случаев эти обязанности ни за кем не закреплены. Лишь в одном субъекте предпринимательства сбор информации и подготовку отчётов по конкурентам выполняют внешние специалисты.

На постоянной основе элементы конкурентного анализа используют в 29,5% случаев, тогда как 70,5% руководителей субъектов малого предпринимательства работают с информацией о конкурентах в зависимости от рыночной ситуации.

Чаще всего анализ конкурентов субъектами малого предпринимательства проводится 1 раз в полгода – 48,1% случаев, 7,4% респондентов работают с информацией по конкурентам 1 раз в неделю. Ни один из респондентов не анализирует информацию по конкурентам ежедневно.

Источниками информации о конкурентах для руководителей субъектов малого предпринимательства чаще всего выступают: Интернет – в 74% случаев, непосредственное общение с конкурентами, в том числе и методика «тайного покупателя» – в 44,4% случаев, информацией от партнёров и поставщиков пользуются в 18,5% случаев, и лишь 7,4% компаний черпают информацию из профильных СМИ.

Чаще всего анализируются такие показатели, как ценовая политика (92,5%), товарный ассортимент (74,1%), рекламная активность (62,9%) и качество работы конкурентов (37%).

Лишь шесть респондентов (11%) отметили, что им достаточно информации о конкурентах. Большая часть из опрошенных отметили, что недостаточно информации о рекламной активности конкурен-

тов (70,3%), о поставщиках и партнёрах конкурентов (37%), а также по внедрению конкурентами инноваций в работу (33,3%).

Ни один из респондентов не использует специальных программ или веб-сервисов по отслеживанию активности конкурентов.

Выводы:

1. Проведённое исследование показало отсутствие комплексного подхода к анализу конкурентов у руководства субъектов малого предпринимательства: элементы анализа используются не на постоянной основе, силами собственных сотрудников, анализируются лишь некоторая информация (показатели) конкурентов.

2. Главным источником информации о конкурентах для руководства субъектов малого предпринимательства является Интернет, при этом не используются специальные программы и веб-сервисы для получения информации о конкурентах.

3. Выявленная потребность у руководства субъектов малого предпринимательства в получении дополнительной информации о конкурентах.

А. Ю. Шкарин  
соискатель,  
Российская Академия предпринимательства

## **Подход к оценке эффективности мероприятий по активизации индивидуального предпринимательства в механизме посткризисного развития российской экономики**

*Аннотация. В настоящей статье предлагается подход к оценке эффективности мероприятий по активизации индивидуального предпринимательства в механизме посткризисного развития российской экономики.*

*Ключевые слова: индивидуальное предпринимательство, государственное регулирование индивидуального предпринимательства, механизм формирования позитивной предпринимательской среды, эффективность мероприятий по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства.*

*The summary. In the present article the approach to an estimation of efficiency of actions for activation of individual business in the mechanism of postcrisis development of the Russian economy is offered.*

*Keywords: individual business, state regulation of individual business, the mechanism of formation of the positive enterprise environment, efficiency of actions for support and development of individual business.*

Государственное регулирование экономики – это применение правомочными государственными органами системы мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, направленной на достижение определенных социально-экономических целей<sup>1</sup>.

Одним из путей совершенствования государственного регулирования такого сектора экономики как индивидуальное предпринимательство, является разработка и внедрение механизма формирования позитивной предпринимательской среды для индивидуального предпринимательства.

---

<sup>1</sup> Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. <http://smb.economy.gov.ru/content>.

На наш взгляд, механизм формирования позитивной предпринимательской среды для индивидуального предпринимательства представляет собой совокупность методов и форм, источников инвестиций, инструментов и рычагов прямого и косвенного воздействия со стороны государственных и муниципальных органов власти на элементы внешней и внутренней среды индивидуального предпринимателя с целью активизации его деятельности.

В целях обеспечения работоспособности механизма формирования позитивной предпринимательской среды для индивидуального предпринимательства необходимо разработать критерии и показатели оценки эффективности этого механизма.

Критерии и показатели формируются из анализа мотивов и ожиданий, которыми руководствуются субъекты и объекты деятельности в области индивидуального предпринимательства. Критерии разрабатываются с учетом баланса интересов основных участников деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства, показатели должны учитывать различные виды эффектов.

Эффективность деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства может быть оценена с помощью показателей, отражающих различные виды эффектов.

Для оценки эффективности деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства, по нашему мнению, целесообразно использовать показатели, характеризующие бюджетную, коммерческую (финансовую) и общественную (социально-экономическую) эффективность мероприятий.

Показатели бюджетной эффективности отражают влияние результатов осуществления деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства на доходы и расходы соответствующего консолидированного бюджета (федерального, регионального или местного).

В структуру доходов соответствующего бюджета могут быть включены:

- притоки от налогов, акцизов, пошлин, сборов и отчислений во внебюджетные фонды, установленных действующим законодательством;
- доходы от лицензирования, конкурсов и тендеров;
- платежи в погашение кредитов, выданных из соответствующего бюджета;
- платежи в погашение налоговых кредитов (в случае «налоговых каникул»);

- экономия выплат, связанных с переселением и трудоустройством граждан;
- экономия выплат пособий по безработице;
- экономия средств, выделяемых на профилактику правонарушений, наркомании и т.п.

К оттокам бюджетных средств относятся:

- субсидирование – предоставление бюджетных ресурсов на безвозмездной основе;
- предоставление бюджетных ресурсов в виде инвестиционного кредита;
- бюджетные дотации, связанные с реализацией государственной политики в определенной области и обеспечением выполнения социальных обязательств;
- налоговые льготы;
- государственные гарантии займов и инвестиционных рисков;
- прямое финансирование организаций, участвующих в деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства.

Для коммерческой (финансовой) оценки инвестиционных проектов используются следующие показатели:

- чистый доход;
- чистый дисконтированный доход (интегральный эффект);
- индекс доходности затрат и инвестиций;
- внутренняя норма доходности;
- срок окупаемости инвестиций.

Для оценки коммерческой (финансовой) эффективности деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства используется чистый доход, получаемый совместно инвесторами и индивидуальными предпринимателями, участвующими в деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства.

Для оценки общественной эффективности деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства используются следующие показатели:

- валовой внутренний продукт, произведенный индивидуальными предпринимателями в масштабах страны (региона, муниципального образования);
- количество вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в стране (регионе, муниципальном образовании) в период осуществления деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства;

- количество трудоустроенных в качестве наемных работников для индивидуальных предпринимателей в период осуществления деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства;
- сумма штрафов, выплачиваемых индивидуальными предпринимателями за нарушения экологического законодательства, допущенных ими в рассматриваемый период времени;
- количество индивидуальных предпринимателей, получивших различные виды услуг в организациях инфраструктуры поддержки и развития индивидуального предпринимательства за рассматриваемый период времени.

Таким образом, для оценки эффективности деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства, на наш взгляд, целесообразно использовать интегральный показатель, характеризующий суммарный эффект и представляющий собой векторную величину. Математическое выражение данного показателя имеет следующий вид:

$$\Theta = f(\text{Бэ}, \text{ЧД}, \text{ВВП}, \text{Нип}, \text{Нз}, \text{Сш}, \text{Ноб}),$$

где Бэ — показатель бюджетного эффекта, полученной в результате деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства, млн. руб.;

ЧД — показатель чистого дохода, получаемого совместно инвесторами и индивидуальными предпринимателями, участвующими в деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства, млн. руб.;

ВВП — валовой внутренний продукт, произведенный индивидуальными предпринимателями в масштабах страны (региона, муниципального образования) млн. руб.;

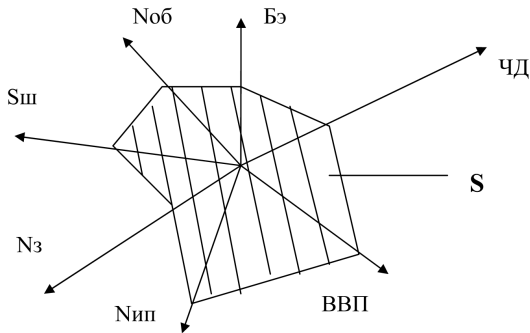
Нип — количество вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в стране (регионе, муниципальном образовании) в период осуществления деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства, чел.;

Нз — количество трудоустроенных в качестве наемных работников для индивидуальных предпринимателей в период осуществления деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства, чел.;

Сш — показатель экологичности деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства равная обратной величине суммы штрафов, оплачиваемые всеми участниками этой деятельности за рассматриваемый период деятельности, 1/млн. руб.;

№об – количество индивидуальных предпринимателей, получивших различные виды услуг в организациях инфраструктуры поддержки и развития индивидуального предпринимательства за рассматриваемый период времени, чел.

Величина интегрального показателя определяется площадью фигуры, ограниченной отрезками, соединяющими точки на осях, характеризующих величины составляющих его показателей. Пример наглядного представления интегрального показателя приведен на рисунке 1.



**Рис. 1. Пример наглядного представления интегрального показателя оценки эффективности деятельности по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства**

Предлагаемые критерии и показатели позволят органам власти всех уровней оценить эффективность проводимых мероприятий по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства, в том числе в области его инвестирования.

Кроме того, они позволят обоснованно выбрать наиболее привлекательный объект для инвестирования. Объект – область деятельности индивидуальных предпринимателей и конкретные индивидуальные предприниматели.

Для определения значений показателей критериев оценки и их дальнейшего использования необходимо создать систему сбора, анализа и предоставления необходимой информации об индивидуальном предпринимательстве заинтересованным организациям.

При разработке системы сбора, анализа и предоставления необходимой информации об индивидуальном предпринимательстве должны быть определены:

- источники необходимой информации;
- правила ее предоставления;
- алгоритмы сбора и обработки полученной информации.

Для решения этих задач необходимо спланировать и реализовать комплекс мероприятий организационного, нормативного, финансового и технического характера, которые должны быть включены в соответствующие целевые программы по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства.

Анализ эффективности реализации существующих целевых программ поддержки и развития малого предпринимательства показал, что они в недостаточной степени учитывают специфику и роль индивидуального предпринимательства в социально-экономическом развитии регионов и страны в целом <sup>2</sup>.

Важно отметить, что в целях активизации индивидуального предпринимательства в механизме посткризисного развития российской экономики необходимо целевые программы поддержки и развития индивидуального предпринимательства разрабатывать и реализовывать либо как подпрограммы существующих федеральных и областных программ в области малого предпринимательства, либо как отдельные федеральные, областные и муниципальные целевые программы поддержки и развития индивидуального предпринимательства.

При оценке эффективности деятельности, в том числе конкретных мероприятий по поддержке и развитию индивидуального предпринимательства, на наш взгляд, целесообразно использовать предлагаемый интегральный показатель.

---

<sup>2</sup> Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. [http://smb.gov.ru/program/program\\_rf/](http://smb.gov.ru/program/program_rf/)



## Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ю. В. Борисова  
старший преподаватель кафедры  
менеджмента и маркетинга,  
Институт экономики МАЭП

### **Анализ факторов корпоративной культуры и системы управления персоналом, влияющих на повышение эффективности труда**

*Аннотация. В данной статье анализируются факторы влияния корпоративной культуры на систему управления компанией, в частности на управление персоналом. Кроме этого предлагается учитывать набор взаимосвязанных показателей, грамотное управление которыми позволяет повысить эффективность труда работников.*

*Ключевые слова: корпоративная культура, система менеджмента качества, управление персоналом, индикаторы уровня развития корпоративной культуры, мотивация персонала, эффективность труда, производительность труда.*

*The summary. In the article considers factors of corporate culture influence on company management system in particular on human resources management. The author suggests set of indicator is managed correctly help to rise of efficiency labour.*

*Keywords: corporate culture, the ISO system, human resources management system, corporate culture development level indicator, staff motivation, efficiency labour, labour productivity.*

В последние годы вопросы управления корпоративной культурой стали актуальны для многих российских компаний. Это связано в первую очередь с тем, что реформирование реального сектора экономики в России, начавшееся в 1990-е годы, практически завершилось, и организации готовы выйти на международные рынки.

Для вхождения на мировые рынки и сохранения конкурентоспособности производственные предприятия вынуждены проходить сертификацию по международным стандартам качества (ISO 9001)<sup>1</sup>, т. к.

---

<sup>1</sup> ГОСТ Р ИСО 9001—2008. Системы менеджмента качества. Требования: офиц. текст. М.: Стандартинформ, 2010.

многие европейские, американские и японские компании-партнеры минимальным требованием для этого считают соответствие данным стандартам. Подчеркнем, что наличие сертификата соответствия стандартам качества не говорит о высоком качестве выпускаемой продукции, а является своего рода подтверждением надежности поставщика и его способности поддерживать стабильность качества выпускаемой продукции, улучшать результативность своей работы. Большое внимание при сертификации уделяется вопросам возможностей компании удовлетворить требованиям всех заинтересованных сторон: собственников, сотрудников, общества, потребителей, поставщиков. Сертификат выдается предприятиям сроком на 3 года и каждый год происходит независимый надзорный аудит, который может приостановить действие сертификата, если на предприятии не достигаются цели по улучшению производства, управления и т.д. или не происходит никаких улучшений. Данные меры приводят к тому, что система менеджмента качества становится составляющей философии организации, в которой каждый ее член (акционер, сотрудник, потребитель, поставщик) обязан совершенствовать процессы, происходящие в ней. Таким образом, система менеджмента качества является неотъемлемой частью формирования и развития корпоративной культуры компании внедряющей ее.

В тоже время для сохранения конкуренции продукции часто требуется многомиллионные вложения в основные средства предприятий. В связи с этим менеджмент компаний ищет новые наиболее доступные и дешевые способы получить доступ к капиталу. Многие организации планируют первоначальное публичное предложение акций компании широкому кругу инвесторов с рынка — IPO (Initial Public Offering). Для данной процедуры рынок диктует свои четко определенные критерии. В частности на бирже, где планируется IPO, необходимо соответствовать существующим правилам листинга, проспект эмиссии ценных бумаг должен содержать довольно подробную информацию о компании, и включать такие разделы как корпоративное управление, наличие и применение корпоративного кодекса поведения/этики<sup>2</sup>.

Существуют международные признанные принципы корпоративного управления, которые позволяют привлечь свободные средства иностранных инвесторов.

---

<sup>2</sup> Приложения 4 к Правилам листинга, допуска к размещению и обращению ценных бумаг в ЗАО «Фондовая биржа ММББ» — URL: <http://www.micex.ru/markets/stock/emitents/listing/551>. Дата обращения 25.01.2011.

---

Российское государство также устанавливает определенные требования к управлению компаниями: Федеральные Законы «Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг», Кодекс корпоративного поведения федеральной комиссии по рынку ценных бумаг и т.п.

- Выполнение требований из перечисленных нормативных документов позволяет компаниям<sup>3</sup>:
- Повысить эффективность деятельности компании (совершенствование системы подотчетности в сочетании с эффективным управлением рисками и механизмами внутреннего контроля, улучшение процесса принятия решений, рационализация бизнес-процессов компании, избегание судебных тяжб, регулирование корпоративных конфликтов)
- Облегчить доступ к рынкам капитала (прозрачность, доступность, своевременность, эффективность, полнота и достоверность информации на всех уровнях)
- Снизить затраты на привлечение капитала и повысить стоимости активов компании
- Укрепить репутацию общества (ключевой элемент гудвилла компании).

Именно поэтому все большее число компаний уделяет особое внимание принципам и стандартам корпоративного управления. Данные требования особое внимание уделяют этическим принципам профессионального поведения должностных лиц и работников компаний перед заинтересованными лицами (коллеги, клиенты партнеры, государство, общество в целом). Таким образом, сам рынок заставляет руководство компаний:

- формировать определенную корпоративную культуру,
- выработать единые этические нормы для всех (от рабочих до руководителей и акционеров),
- создавать Кодексы корпоративного поведения,
- внедрять международные стандарты качества (ISO 9001),
- разрабатывать определенные мотивационные схемы,
- раскрывать информацию об уровнях текучести персонала, абсентеизма, нарушений охраны труда и промышленной безопасности, производительности и т.п.

---

<sup>3</sup> Пособие по корпоративному управлению: в 6 тт. Т.1: Ч.1. Введение в корпоративное управление / Под ред. А. Бохенек. М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004, Т. 1, С. 38—44.

Уровни текучести, абсентеизма и т.д. относятся к индикаторам несогласованности корпоративной культуры и методов управления. Именно поэтому инвесторы уделяют особое внимание данным показателям. Однако подчеркнем, что именно компания выбирает показатели, которые публикует для инвесторов.

Мы предлагаем открывать информацию по ряду следующих показателей.

Показатель качества набранных работников –  $K$ , %, который рассчитывается следующим образом:

$$K = (P_k + P_p + O_p) : Ч,$$

где  $P_k$  – усредненный показатель качества выполняемой работы набранными работниками, %;  $P_p$  – процент новых работников, продвинувшихся по службе в течение одного года;  $O_p$  – процент новых работников, оставшихся работать по прошествии одного года;  $Ч$  – общее число показателей, учтенных при расчете<sup>4</sup>. Данный показатель является существенным, т.к. для поддержания и развития корпоративной культуры и оценки надежности поставщика/партнера, важным является подбор квалифицированных, высокомотивированных, гибких и лояльных сотрудников, способных быстро адаптироваться к работе в организации и обладающих качествами необходимыми для достижения целей, поставленных компанией. Существует явная взаимосвязь между показателем качества набранных сотрудников и культурой компании. Чем сильнее корпоративная культура компании, тем выше показатель качества набранных сотрудников. Отметим, что «сильные культуры характеризуются широкой областью общности предположений и ценностей, которые влияют на действия людей больше, чем мотивы несвязанные с культурой»<sup>5</sup>. Таким образом, человек приходя работать в компанию с сильной корпоративной культурой, попадет в организационную среду, где уже созданы методы группового мышления и обеспечивается «давление», чтобы привить доминирующий образ мысли и действий всем сотрудникам, что изначально создает предпосылки для эффективного труда новичка.

Уровень оплаты труда – это значимый фактор в оценке корпоративной культуры компании. С одной стороны, этот показатель характеризует абсолютные доходы сотрудников, и с помощью него мы можем

---

<sup>4</sup> Управление персоналом организации: Учебник/Под ред. А.Я. Кибанова. 2-е изд., доп. И перераб. М.: ИНФРА-М, 2003, С. 316.

<sup>5</sup> Сильные и слабые корпоративные культуры – URL: <http://www.corpculture.ru/content/cilnye-i-slabye-korporativnye-kultury>. Дата обращения: 10.10.2010.

оценить разницу в уровнях оплаты труда в сравнении с конкурентами и рынком труда. С другой стороны, отношение сотрудников к уровню оплаты труда (удовлетворенность заработной платой) на предприятии является показательным, так как позволяет оценить риски увольнения и «переманивания» специалистов предприятия, а также проанализировать представление сотрудников о том, насколько «справедлива» система оплаты труда на предприятии. В сильных корпоративных культурах около половины сотрудников характеризуют уровень оплаты труда как средний и хороший. В связи с этим, данный показатель интересен в динамике вместе с показателем текучести персонала, т.к. он показывает отношение персонала к изменениям, происходящим в организации и изменения состояния корпоративной культуры.

Отметим, что на отношение сотрудников к уровню оплаты труда влияют различные социальные программы: возможность льготного жилищного кредитования, добровольное медицинское страхование, материальная помощь в сложных жизненных ситуациях, санаторно-курортное лечение, организация детского отдыха и т.п.

Динамика уровня квалификации работников совместно с уровнем текучести является показателями, обеспечивающими определенную репутацию компании и показывающими развитие корпоративной культуры организации, т.к. в процессе обучения такие компании закладывают принципы формирования личности в части непрерывного профессионального образования в организации. Это является мощным инструментом, оказывающим непосредственное влияние на формирование и трансформацию корпоративной культуры компании, т.к. именно здесь в основу образовательных программ закладываются ценности компании и образцы поведения.

Важным является динамика показателей уровня абсентеизма и нарушений охраны труда и промышленной безопасности (ОТ и ПБ) на предприятиях. Данные показатели определяются при анализе документов: табеля учета рабочего времени, документов и распоряжений о применении санкций за нарушение трудовой дисциплины и т.п. Изменение уровня нарушений является следствием процесса совершенствования корпоративной культуры. Положительная динамика данных показателей свидетельствует об успешной совместной работе менеджмента и отделов подбора, оценки, корпоративной культуры и внутренних коммуникаций предприятий, которые в свою очередь являются носителями корпоративной культуры компании и одновременно сотрудниками формирующими ее.

Следует остановиться на степени доверия персонала руководству предприятий и компании в целом. Чем выше степень доверия, тем сильнее корпоративная культура компании.

Для характеристики работы в компании часто предлагают использовать такой показатель как уровень конфликтности в организации. Мы же придерживаемся взгляда, что в данный показатель не информативен, т.к. показателем может являться не количество, а скорее качество конфликтов. Например, в инновационных корпоративных культурах уровень конфликтности высок, но конфликты в данных организациях являются конструктивными, нацеленными на решение организационных целей. Взамен этого показателя предлагаем использовать уровень сплоченности коллектива (удовлетворение от отношений с коллегами). Очевидно, что чем выше уровень сплоченности, тем сильнее корпоративная культура компании, тем выше приверженность персонала предприятию, и тем стабильнее работа поставщика/партнера.

Таким образом, формирование корпоративной культуры в организации является одним из ключевых факторов повышения эффективности труда работников. Корпоративная культура тесно связана с системой управления персоналом предприятия. Она одновременно является и составной частью этой системы, и базисом ее построения. В связи с этим, для того чтобы совершенствовать систему управления компанией, нужно четко понимать какие существуют взаимосвязи корпоративной культуры и системы управления персоналом, являются ли ценности, заложенные в культуре компании, логическим продолжением системы управления персоналом или они противоречат методам, используемым руководством при отборе, адаптации, оценке, обучении и мотивации персонала.

Систематическое отслеживание определенных показателей уровня развития корпоративной культуры и системы управления персоналом в организации и информирование об этом всех заинтересованных лиц повышают лояльность не только самого персонала компании, но и потенциальных инвесторов, поставщиков и потребителей.

Таким образом, можно сделать вывод, что для обеспечения конкурентоспособности компаний на национальном и мировом рынках, необходимым условием этого процесса является повышение производительности и эффективности труда работников. Следовательно, предприятиям необходимо развивать определенную идеологию, в виде корпоративной культуры, являющейся мотивационным ресурсом управления, позволяющим сдерживать рост издержек на персонал и удерживать высококвалифицированных специалистов в организации.

С. А. Волков  
аспирант,  
Сургутский государственный университет

## **Интеллектуальный капитал в эпоху экономики, основанной на знаниях**

*Аннотация. В статье рассматриваются вопросы совершенствования кадровой политики организации, направленной на максимизацию использования интеллекта человека и его способности приносить доход от оптимизации и сочетания всех возможных ресурсов организации.*

*Ключевые слова: интеллектуальный капитал, концепции, кадровая политика.*

*The summary. The article deals with improving the human resources policies of organization aimed to maximizing the use of human intellect and its ability to generate revenue by streamlining and combining all possible resources.*

*Keywords: intellectual capital, a concept, human resources policy.*

Считается, что с 90-х годов XX в. наш мир «накрыла» новая волна серьезных качественных изменений в сфере экономики. Содержание, скорость и непредсказуемость этих изменений заставили многих авторитетных специалистов бизнеса говорить о новых подходах к его успешному развитию, о новых моделях и даже парадигмах современного менеджмента, включая и те, которые полностью отрицают сам менеджмент, маркетинг, стратегию и т.д. в их традиционном понимании.

Одно из характерных глобальных изменений современности, которое оказывает радикальное воздействие на систему менеджмента, это — неравномерный переход разных стран (наций) к так называемой экономике, основанной на знаниях, интеллектуальном, человеческом капитале. Из этого следует, что ключевую роль в такой экономике, в отличие от материальных активов и финансового капитала, как в традиционной экономике, играют именно знания человека, нематериальные активы и особенно интеллектуальный капитал. В условиях современной экономики ключевым фактором развития бизнеса,

а также успеха организации все в большей степени будет становиться не традиционный финансовый капитал, а именно интеллектуальный капитал. Под интеллектуальным капиталом нами понимается особое соединение человеческого капитала (реальные и потенциальные интеллектуальные способности, а также соответствующие практические навыки работников организации) и структурного капитала (составляющие капитала, задаваемые такими специфическими факторами, как: связи с потребителями, бизнес процессы, базы данных, брэнды и IT-системы и т.д.). Наличие интеллектуального капитала предполагает способность трансформировать знания и нематериальные активы в факторы (ресурсы), которые создают богатство и соответствующую стоимость за счет особого эффекта от «умножения» человеческого капитала на структурный (финансовый, материальный и т.д.). С целью выделения определенного значения положительного мультипликативного эффекта от соединения человеческого потенциала со структурным возникает потребность разработки *концепции управления человеческим капиталом*.

В теории и практике стратегического развития управления человеческим капиталом организации можно выделить *четыре* концепции, которые развивались в рамках трех основных подходов к управлению: экономического, организационного и гуманистического:

- 1) использования трудовых ресурсов;
- 2) управления персоналом;
- 3) управления человеческими ресурсами;
- 4) управления человеком.

Экономический подход к управлению дал начало *концепции использования трудовых ресурсов*. В рамках этого подхода ведущее место занимает *техническая* (в общем случае инструментальная, т.е. направленная на овладение трудовыми приемами), а не управленческая (подготовка людей на предприятии). Организация здесь означает упорядоченность отношений между ясно очерченными частями целого, имеющими определенный порядок. В сущности, организация — это набор механических отношений, и действовать она должна подобно механизму: по определенному алгоритму, эффективно, надежно и предсказуемо. Среди основных принципов концепции использования трудовых ресурсов можно выделить следующие:

- 1) обеспечение единства руководства — подчинённые получают приказы только от одного начальника;
- 2) соблюдение строгой управленческой вертикали — цепь управления от начальника к подчиненному спускается сверху вниз по всей



организации и используется как канал для коммуникации и принятия решения;

3) фиксирование необходимого и достаточного объема контроля — число людей, подчиненных одному начальнику, должно быть таким, чтобы это не создавало проблемы для коммуникации и координации;

4) соблюдение четкого разделения штабной и линейной структур организации — штабной персонал, отвечая за содержание деятельности, ни при каких обстоятельствах не может осуществлять властных полномочий, которыми наделены линейные руководители;

5) достижение баланса между властью и ответственностью — бессмысленно делать кого-либо ответственным за какую-либо работу, если ему не даны соответствующие полномочия;

6) обеспечение дисциплины — подчинение, энергия и проявление внешних знаков уважения должны осуществляться в соответствии с принятыми правилами и обычаями;

7) достижение подчинения индивидуальных интересов общему делу с помощью твердости, личного примера, честных соглашений и постоянного контроля;

8) обеспечение равенства на каждом уровне организации, основанного на доброжелательности и справедливости, чтобы вдохновить персонал к эффективному исполнению своих обязанностей; заслуженное вознаграждение, повышающее моральное состояние, но не ведущее к переоплате или перемотивированию.

В рамках организационной парадигмы последовательно сложились: 1) *концепция управления персоналом* и 2) *концепция управления человеческими ресурсами*. Именно органический подход обозначил новую перспективу кадровой политики, выведя этот тип управленческой деятельности далеко за рамки традиционных функций организации труда и зарплаты. Кадровая функция из регистрационно-контрольной постепенно стала развивающей и распространилась на поиск и подбор работников, планирование карьеры значимых для организации фигур, оценку работников управленческого аппарата, повышение их квалификации.

Акцентирование внимания на человеческом ресурсе способствовало рождению нового представления об организации. Она стала восприниматься как *живая система*, существующая в окружающей среде. В этой связи использовались, как минимум, две аналогии, способствовавшие развитию нового взгляда на организационную реальность. Первая, исходившая из отождествления организации с че-

ловческой личностью, ввела в научный оборот такие ключевые понятия, как цели, потребности, мотивы, а также рождение, взросление, старение и смерть или возрождение организации. Вторая, приняв в качестве образца для описания организационной реальности функционирование человеческого мозга («организация как мозг, перерабатывающий информацию»), позволила взглянуть на организацию как на собрание частей, соединенных линиями управления, коммуникации и контроля. В этой связи происходит отождествление организации с человеческой личностью. Иллюстрацией первой возможности является использование положений теории мотивации А. Маслоу в качестве основы для выделения направлений и содержания деятельности по управлению персоналом. Кроме того данная концепция предусматривает отождествление организации с мозгом.

Возможности рассмотрения организационной реальности по аналогии с деятельностью мозга высокоорганизованных живых существ способствовали исследования в области кибернетики, физиологии мозга и нейропсихологии. Именно в этих исследованиях были рассмотрены такие понятия, как «функция», «локализация» и «симптом», «связь» и «обратная связь», являющиеся существенными для области кадровой политики. Главный секрет мозга — не дифференциация и узкая специализация, а системность и комплексность, для которых важны связи, в каждый момент создаваемые в избыточном количестве. Отсюда можно сформулировать следующие принципы структурирования организации в соответствии с новой концепцией формирования интеллектуального капитала:

- хранение целого организации в каждой ее части (в подразделении и вплоть до каждого работника);
- создание множественных связей между частями организации (причем избыточные);
- развитие одновременно и специализации персонала, и его универсализацию;
- создание условий для самоорганизации каждого работника и коллектива в целом.

Привлекательность рассматриваемого подхода усиливалась еще и тем, что стало очевидным, что принятие управленческих решений никогда не может быть полностью рациональным, поскольку в реальности работники управленческого аппарата:

- 1) действуют на основе неполной информации;

2) способны исследовать только ограниченный набор вариантов каждого решения;

3) неспособны точно оценить результаты.

В конечном итоге органический подход, признавая принцип ограниченной рациональности (ограниченной поиском информации и контролем результатов с помощью целей и задач, а не контролем над поведением с помощью правил и программ), фокусируется на следующих ключевых моментах:

1) необходимо делать акцент на окружающей среде, в которой живет организация и соответственно человек;

2) организацию надо понимать в терминах взаимосвязанных — внутри- и межорганизационных подсистем, выделяя ключевые подсистемы и анализируя способы управления их отношениями со средой;

3) между подсистемами необходимо создавать равновесие и устранять дисфункции.

Преодоление противоречий, характерных для органического подхода к управлению, позволило сформулировать следующие *рекомендации, существенные, с точки зрения повышения эффективности стратегии управления человеческим потенциалом.*

1. Признавая ошибки, допускаемые при действии в сложной среде, неизбежными, необходимо поощрять у сотрудников такие качества, как открытость и возможность «адекватно» реагировать на происходящее в организации.

2. Существенно поощрять такие способы анализа, осуществляемые человеком и которые признают возможность реализации разных подходов к решению проблем достижения цели.

3. Важно избегать того, чтобы структура деятельности организации непосредственно определяла ее организационную структуру.

Развивающаяся в последнее время гуманистическая парадигма исходит из *концепции управления человеком* и из представления об организации как *культурном феномене*.

#### Литература

1. Албастрова Л.Н. Технологии эффективного менеджмента: Учеб.-практ. пособ. М.: ПРИОР, 1998.
2. Веснин В.Р. Менеджмент: Учебник. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. С. 128–154.
3. Вудкок М., Фрэнсис Д. «Раскрепощенный менеджер», М.: «Дело», 2003 г.

Н. И. Стрих  
доктор технических наук, профессор,  
Сургутский государственный университет

С. А. Волков  
аспирант,  
Сургутский государственный университет

### **Взаимосвязь типов управления, стадий развития и стратегии управления человеческими ресурсами организации**

*Аннотация.* В статье рассматриваются вопросы, связанные с учетом взаимодействия процесса управления человеческими ресурсами, с типами и стадиями управления в зависимости от жизненного цикла организации.

*Ключевые слова:* тип управления, стадии управления, стратегия управления человеческими ресурсами.

*The summary.* The article discusses issues related to the interaction of human resource management, the types and stages of control, depending on the life cycle of an organization.

*Keywords:* management type, management stage, human resource management strategy.

Современное понятие «управление» означает процесс координации различных видов деятельности с учетом их целей, условий выполнения, этапов реализации. В связи с этим выделяются следующие типы управления (*управленческие формы*).

Первый тип характеризуется *коллективистской управленческой формой*, которая предполагает единоличное принятие решений лидером коллектива. Главный рычаг данного типа управления — *авторитет руководителя*, который предполагает большой «аванс» доверия к нему со стороны членов коллектива. Руководитель сосредотачивает в своих руках большую личную власть и добивается практически беспрекословного подчинения со стороны своего персонала. Одновременно руководитель является и «источником мудрости», что ведет к не-

---

критическому принятию его мнения как самого верного, продуманного и выгодного для сотрудников. Если руководитель действует в соответствии с нормами коллектива, сформулированными в виде традиций, правил поведения, то он воспринимается членами коллектива как лидер и пользуется доверием подчиненных. Однако если руководитель начинает нарушать установленные нормы, перестает следовать общепринятым традициям, то он может быть «свергнут». Аванс нарушения норм поведения с подчиненными у каждого руководителя свой.

Следующий тип управления основан на *рыночной управленческой форме*. Решения принимаются в соответствии с законами рынка, который, в конечном счете, превращается в основной критерий эффективности. Главным рычагом воздействия на персонал служат *материальные стимулы*, что вполне соответствует рассмотрению персонала как субъектов рынка труда. Руководитель будет казаться сильным и эффективным, если он сможет обеспечить своим сотрудникам вознаграждение, соответствующее затраченным силам, более выгодные финансовые условия, чем другой руководитель. Такая управленческая форма часто является доминирующей в *предпринимательской организационной культуре*.

Третий тип управления представлен *бюрократической управленческой формой*. Решения принимаются, как правило, вышестоящим руководителем в соответствии с имеющимися у него правами и полномочиями. Главным источником «силы» руководителя является формальная власть, предоставляющая в качестве рычага воздействия на подчиненных возможность использования методов прямого влияния (приказов, наказаний). Главным «мерилом» эффективности и успешности руководителя оказывается степень его воздействия на подчиненных. *Сильным руководителем* в таком типе управления выглядит тот, чьи приказы не обсуждаются, а исполняются немедленно.

Относительно новый тип управления, возникший в рамках *партийной организационной культуры*, характеризуется *демократической управленческой формой*. Этот тип управления связан с использованием закона как главного рычага управления. Для данной организационной культуры характерно присутствие профессионалов, с одной стороны, ориентированных на достижение результата (получение нового знания), с другой стороны, стремящихся к собственному профессиональному развитию. Достижение подобных целей в группе, включающей личностей с разной профессиональной направленностью, отличающихся высокой активностью и самостоятельностью в приня-

тии решений, оказывается совершенно невозможным, если не будут установлены определенные правила и нормы поведения. При этом сами правила должны обеспечивать как достижение интересов большинства, так и соблюдение законных прав меньшинства.

Выбранный тип управления определяет и стратегию управления человеческими ресурсами, в соответствии с жизненным циклом организации и той стадией, на которой в данный момент находится организация. Как правило, специалисты, несмотря на продолжающиеся дискуссии, сходятся в том, что полный жизненный цикл организации обязательно включает такие стадии, как формирование организации, ее интенсивный рост или «размножение», стабилизацию и кризис (спад). Причем последняя стадия вовсе не обязательно должна завершаться «смертью» или ликвидацией организации. Вполне возможным считается и вариант ее «возрождения» или «преобразования».

В соответствии с концепцией жизненного цикла и определения стратегии развития организации можно утверждать, что ни одна организация не может слишком долго оставаться в одном и том же состоянии, а всегда проходит несколько этапов своего развития, каждый из которых сменяется следующим. Можно выделить несколько уровней прохождения этапов жизненного цикла организации.

1. Периоды, «*проживаемые*» в рамках однотипных ценностных установок руководителя и его персонала и фиксирующие, в первую очередь, специфику управленческих задач в определенный период функционирования организации.

2. Периоды, в которых организация принципиально изменяет внутренние ценности и ориентации, — *циклы развития*. Организация может сохраниться и перейти к следующему циклу развития только в том случае, если она сможет найти *новый*, привлекательный для потребителя товар, занять *новое* место на рынке и т.д. Если это удалось, то она уже в превращенном виде может вновь пережить стадии формирования, интенсивного роста и стабилизации, которые неизбежно будут сменены новым кризисом. В развитии организации кризисы неизбежны. По данным консультантов по управлению, даже самые консервативные компании, характеризующиеся устойчивым положением на рынке, переживают кризисы не реже чем раз в 50–60 лет. Для изменчивых же российских условий этап развития может продолжаться год, полтора, а зачастую и несколько месяцев. В соответствии с определенным жизненным циклом и стадией развития нами были определены *основные особенности целевой ориентации стратегии управления человеческими ресурсами* на различных стадиях ее развития.

1. *Стадия формирования* — в условиях рыночных отношений определение цели управления и способов их достижения через уточнение представлений о клиенте, его специфических потребностях и соотнесение с представлениями о задачах деятельности организации. Установка, характерная для данной стадии, ставит во главу ценности межличностного общения, создания внутрифирменной целостности на базе личных контактов, приверженности общим принципам коммуникации и подобным человеческим особенностям.

Установка, характерная для цикла развития организации, связана с пониманием ценности упорядочивания, определенности деятельности, внутренней организации. Именно на этом цикле развития организация впервые сталкивается с необходимостью замены сотрудников, которые хорошо вписываются в личностную, неформальную структуру, но не могут быть эффективными специалистами.

2. *Стадия закрепления на рынке с ориентацией на поиск и производство других* (кроме зарекомендовавших себя с лучшей стороны) товаров и услуг, расширение круга потребителей, поставщиков и партнеров, а также закрепление собственного неповторимого имиджа. А поскольку достижение поставленной цели часто сопряжено с экспансией со стороны организации, то необходимо быть готовым к противодействию со стороны конкурентов. Следовательно, важной особенностью организации на этом этапе является готовность к борьбе. Установка, проявляющаяся в период данной стадии развития, провозглашает необходимость максимального участия каждого из сотрудников в предпринимательском процессе. Такое представление о ценностях говорит о том, что любой сотрудник организации должен подходить к реализации своей деятельности как предприниматель, который представляет товар на рынке. А поэтому любой сотрудник должен хорошо знать своего клиента (и внутрифирменного также), его потребности и работать так, чтобы его продукт находил сбыт.

3. *Стадия стабилизации* представляется, на первый взгляд, той самой заветной мечтой, к которой организация и стремилась с самого начала. Однако основная цель, преследуемая на этой стадии, — *закрепление на достигнутом* — потребует от организации не меньших, если не больших усилий, чем цели предыдущих стадий. Это связано с тем, что проблемы, которые необходимо решать на этой стадии, носят преимущественно внутренний характер, т.е. связаны с самой организацией. Если для первой стадии была характерна определенная пассионарность основателей, означающая известную долю вдохновения и сверхнормативного творчества, которыми и определялся успех пред-

приятия, а для второй — азарт борьбы, то для третьей стадии такое требование, как следование внутренним нормам (причем без всякого творчества), становится определяющим. Успешность организации на этой стадии зависит от ее эдентичности существующим во внешней среде образцам. Иногда это может приводить к отказу от предыдущей истории жизни организации, что чаще всего реализуется в форме сотрудничества. Установка, характерная для этой стадии, связана с всемерной ориентацией всех и каждого на качество. В рамках данного цикла каждый сотрудник организации должен озаботиться проблемой качества (соответствия представлениям заказчика о желаемом) итогового продукта, а для этого каждый из промежуточных продуктов (полуфабрикатов) должен быть максимально качественным.

4. *Стадия кризиса* организации — самый трудный этап ее существования, поскольку это — сопротивление кризису и поиск путей выхода из критического состояния и нахождение альтернатив существующее ситуации. Установка в стратегическом управлении человеческим капиталом на данной стадии связана с необходимостью сохранения профессионалов и уменьшением оттока квалифицированных кадров.

На каждой стадии организация реализуется специфическая стратегия развития и соответствующая ей стратегия управления человеческими ресурсами. Взгляд на организацию сквозь призму стадий развития и целевых установок управления человеческими ресурсами позволяет более точно идентифицировать ее основные целевые и стратегические установки и ориентации. Более того, возникает возможность определить, в какой степени они адекватны внутренней ситуации в организации.

#### Литература

1. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. М.: Вершина, 2008.
2. Соломанидина Т.О., Соломанидин В.Г. Мотивация трудовой деятельности персонала // Управление персоналом, М., 2005.
3. Травин В. В., Дятлов В. А. Основы кадрового менеджмента. М.: «Дело», 2004 г.
4. Уткин Э. Управление фирмой. М.: «Акалис», 2001 г.



С. А. Шапиро  
кандидат экономических наук, доцент,  
Российская Академия предпринимательства

## **Регулирование социально-трудовых отношений на основе передового опыта управления персоналом**

*Аннотация. В статье рассмотрены сущность регулирования социально-трудовых отношений, необходимость этого процесса, методы регулирования, базирующиеся на передовом опыте управления персоналом. Показан механизм социального партнерства, как законодательно установленного типа социально-трудовых отношений в нашей стране. Рассмотрен важный аспект социальной защиты работников в части обеспечения их жильем. При этом рассмотрен опыт патерналистского отношения к работникам в Японии и отечественный дореволюционный опыт, активно использовавшийся отечественными предпринимателями.*

*Ключевые слова: социально-трудовые отношения, социальное партнерство, патернализм, управление персоналом, социальная защита работников, мотивационная потребность в безопасности и защищенности, коллективные договоры, система долгосрочного найма жилья, доходные дома, институциональные инвесторы.*

*The summary. The following issues are considered in the article: the essence and necessity of regulation of social and labor relations, methods of regulation, which are based on foremost human resources management experience. The important aspect of social protection, related to provision of housing of employees is described. Here with, the experience of paternalistic attitude to employees in Japan and home prerevolutionary experience intensively used by local interpreneurs is studied.*

*Keywords: social labor relations, social partnership, paternalism, human resources management, social protection, motivation necessity in safety and protectability, collective agreement, system of long-term renting, rented house, institutional investor.*

Любая трудовая деятельность работников в рамках организаций или в более крупных масштабах протекает в системе социально-трудовых отношений. Этот термин широко распространен в экономике труда, так как отражает как роль человеческого фактора в экономической жизни, так и проблематику социально-экономических задач в рамках проводимого реформирования и модернизации экономики.

Под социально-трудовыми отношениями понимаются объективно-существующие взаимосвязи и взаимоотношения между индивидами и их группами в процессах, обусловленных трудовой деятельностью, нацеленные на регулирование качества трудовой жизни<sup>1</sup>.

Социально-трудовые отношения в той или иной степени существуют в рамках любой экономической системы. В условиях современной рыночной экономики они имеют сложную структуру, включающую в себя ряд взаимозависимых элементов.

Социально-трудовые отношения могут возникать на различных уровнях отношений, например на индивидуальном, когда один работник взаимодействует с работодателем или же на коллективном (групповом), когда работники или работодатели взаимодействуют между собой. Поэтому СТО можно классифицировать, начиная от двухсторонних, до многосторонних в зависимости от числа субъектов, участвующих в них. Наиболее распространенными в современных рыночных условиях субъектами СТО являются наемные работники, работодатели, которыми являются предприниматели, или государство и институт посредников в виде профсоюзов или иных представителей работников и работодателей. Консолидация этих трех субъектов при решении вопросов трудового характера является типом СТО, именуемым социальным партнерством. Социальное партнерство в российских условиях, является главенствующим типом трудовых отношений, закрепленным в Трудовом Кодексе РФ, поскольку Российская Федерация по Конституции является социальным государством.

Статья 23 Трудового Кодекса РФ гласит: «Социальное партнерство — система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных, непосредственно связанных с ними отношений»<sup>2</sup>.

Основными принципами социального партнерства (ст.24 ТК РФ) являются: равноправие сторон, уважение и учет интересов сторон, заинтересованность сторон в договорных отношениях, свобода выбора в вопросах, входящих в сферу труда, обязательность выполнения коллективных договоров, соглашений, контроль за их выполнением, от-

---

<sup>1</sup> Управление персоналом организации. Под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2007. С. 33.

<sup>2</sup> Трудовой кодекс Российской Федерации. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2010. С. 18.

ветственность сторон за невыполнение по их вине коллективных договоров, соглашений и другие.

Социальное партнерство осуществляется в следующих формах:

- коллективные переговоры по подготовке проектов коллективных договоров и их заключению;
- взаимные консультации по вопросам регулирования трудовых отношений и иных, непосредственно связанных с ними отношений, обеспечения гарантий трудовых прав;
- участие работников и их представителей в управлении организацией.

Органами социального партнерства (ст. 35 ТК РФ) являются комиссии по регулированию социально-трудовых отношений. На уровне организации образовывается комиссия для ведения коллективных переговоров, подготовки проекта коллективного договора и его заключения, а также устранения разногласий, возникающих между работниками и руководством в процессе труда. В комиссию входят представители различных подразделений предприятия, представитель администрации и представитель профсоюзной организации, как правило, являющийся председателем данной комиссии.

Взаимодействие между руководством организации с одной стороны и выразителем интересов работников (профсоюзов) с другой стороны, обеспечение между ними партнерских отношений рассматривается в качестве основы достижения более высокого уровня трудовых отношений.

Взаимодействие между указанными сторонами вырабатывается при ведении коллективных переговоров и заключении коллективных договоров. При этом вырабатываются практические решения, в которых задачи конкурентоспособности предприятия (организации) рассматриваются с учетом основных интересов работников. Предметом переговоров чаще всего становятся повышение заработной платы, регулирование уровня тарифных ставок.

Изменение рыночной конъюнктуры обуславливает необходимость введения гибких графиков работы (скользящих), предусматривающих сменную работу, работу в выходные дни, различные варианты длительности рабочего времени по периодам года, начала и окончания рабочего дня, времени длительности обеденного перерыва.

Переговоры по этим вопросам проводятся как на уровне предприятия, так и его структурных подразделений, при этом следует учитывать технические и технологические особенности конкретного производства. Разумеется, не все, что выгодно для руководства (собственников) уст-

раивает наемных работников, и наоборот. Особенно это касается введения гибкого рабочего дня — одного из требований, важного для работников, но создающего существенные трудности для обеспечения нормальной деятельности предприятия. Особенно тщательного обсуждения требуют вопросы согласования длительности рабочего времени в связке с уровнем оплаты труда, введение и оплата сверхурочных часов. Решающим аргументом в таких спорах должно стать соблюдение действующего законодательства, Трудового Кодекса РФ, статья 4 которого гласит, что «Принудительный труд запрещен».

Составной частью коллективных договоров являются вопросы, касающиеся улучшения условий труда и быта работников, трудовой дисциплины, условий найма (перечень должностей, найм на которые должен проводиться с участием членов профсоюзного комитета организации, возможность разрыва контракта по найму и другие), охраны труда, медицинского обслуживания, культурно-массовых и спортивных мероприятий и др.

Проблемы структурной адаптации (повышение производительности труда, введение инноваций, защита определенного уровня занятости) чаще всего решаются на уровне предприятия. Многие предприниматели убеждены, что нужна большая гибкость в организации производства, а этого нельзя достичь без проведения переговоров между руководством предприятия и работниками.

Система трудовых отношений, построенная на основе постоянного конструктивного диалога между заинтересованными сторонами позволяет избежать конфронтации и взаимного недоверия, ибо в ходе коллективных переговоров каждая из сторон идет на уступки друг другу.

При переходе к рыночным отношениям появляются новые проблемы обеспечения социального партнерства. Из-за большой разнородности рабочей силы возникает вопрос, как должно различаться отношение к разным категориям трудящихся, чтобы при этом не возникали социально-нестерпимые ситуации, а у работников не снижался мотивационный эффект.

Участие работников в решении производственных проблем, причем не только технологического, но и финансового плана, способствует повышению мотивации труда, повышению благосостояния работников, улучшению их отношений с руководством предприятия, поскольку это одно из условий снижения отчужденности работников и развития демократических отношений, социальной стабильности в обществе.

В то же время, отношения социального партнерства не всегда содействуют повышению производительности труда, т.к. гармония между со-

циальными задачами и изменением в лучшую сторону некоторых экономических показателей трудно достижима, в силу того что интересы наемных работников и работодателей-собственников существенно отличаются в целом ряде вопросов, в том числе относительно дальнейших путей развития предприятия и распределения чистой прибыли. Но с социальной точки зрения и для повышения мотивации труда работников развитие отношений социального партнерства весьма перспективно.

Однако социальное партнерство не является единственным типом СТО, так как в реальности в чистом виде отдельных типов СТО не существует, а встречаются их комбинации, поэтому наряду с партнерством, всегда присутствуют такие социально-трудовые отношения, как патернализм, конфликт, дискриминация, конкуренция, солидарность и субсидиарность.

В разное время и в разных странах, определенные типы СТО занимают лидирующее положение на достаточно долгое время, например тип патернализма в японской системе управления персоналом и отчасти в плановой экономике СССР. Несмотря на то, патернализм предполагает достаточно жесткую регламентацию способов поведения субъектов СТО, условий и порядка их взаимодействия, предоставляемые в его рамках социальные льготы и услуги, в первую очередь предоставление жилья, обеспечивающие защиту трудящихся со стороны предприятия и государства, являются весьма привлекательными.

Для того чтобы социально-трудовые отношения выполняли свою позитивную функцию, влияли на повышение эффективности деятельности работников и предприятия, они нуждаются в постоянном регулировании. В сущности, регулированию подвержены предметы СТО — к которым относятся — с одной стороны кадровая политика организации, включающая в себя все основные виды работы с персоналом, а с другой стороны — мотивационные потребности работника, решаемые на каждом этапе его жизненного цикла, включая этапы карьерного роста в организации. При этом важен индивидуальный подход к потребностям работника, но в то же время и их согласование с целями и задачами предприятия. Регулирование СТО должно основываться на передовом опыте управления персоналом, в то же время с учетом традиций и позитивного исторического опыта управления человеческими ресурсами в нашей стране.

В связи с этим предлагаем рассмотреть один из аспектов регулирования социально-трудовых отношений, имеющий крайнюю важность в современных условиях, и от которого напрямую зависит эффективность труда большинства работников любого уровня.

Этот аспект касается вопроса социальной защиты работников и обеспечения их жильем. Вопрос жилья является практически главенствующим для большинства работников предприятий различных организационно-правовых форм. Опять же географическая мобильность работников, переезд из одного региона в другой, сильно осложнена именно этим явлением. В советское время многие работники обеспечивались общежитиями, однако, жизнь в общежитиях была достаточно тяжелой, особенно для работников имевших семьи. Кроме того в идеале каждый человек хочет иметь отдельное жилье, а не общую кухню с устанавливаемыми правилами общего проживания, приводящими как правило к социально-бытовым конфликтам. С начала 1990-х годов, к настоящему времени, многие предприятия избавились от общежитий, чтобы сократить расходы на социальную инфраструктуру. Поэтому вопрос обеспечения жильем себя и своих семей является, по сути, личным делом работников. В настоящее время имеется два пути – приобретение жилья путем ипотечного кредитования, однако, в наших условиях, с учетом первоначального взноса, составляющего до 50% от высокой стоимости жилья и завышенных процентов по кредиту, а также относительно низкого уровня оплаты труда большинства граждан – этот путь для многих закрыт.

Другой путь, наиболее распространенный в наших условиях, это наем жилья у частных лиц. Всегда можно найти себе квартиру или комнату по своим финансовым возможностям. Однако существует ряд недостатков, влияющих на мотивационную потребность работников в безопасности своего положения.

Во-первых, нестабильность во временном периоде, зависящая от воли хозяев квартиры. Если они решат, что наем квартиры им невыгоден, то могут поднять цену в одностороннем порядке и работник, должен, либо платить по новой цене, либо съезжать с квартиры. Кроме того хозяева могут вообще захотеть продать эту квартиру, и обжившийся там человек, или семья с детьми, должны искать себе новое место проживания.

Во-вторых, отсутствие регистрации по месту жительства. Как правило, большинство владельцев квартир отказывает даже во временной регистрации по месту проживания нанимателям квартиры. Поэтому те оказываются абсолютно бесправными в тех ситуациях, когда регистрация является необходимым условием для получения тех или иных услуг – медицинских, в поликлинике по месту проживания, образовательных для своих детей – в близлежащих школах и детских са-

дах, и т.п. Одновременно, отсутствие регистрации — повод для штрафных санкций со стороны правоохранительных органов.

В-третьих, невозможность обустроить квартиру по собственному вкусу и в соответствии с жизненными потребностями. Существует масса ограничений со стороны хозяев, включая оставленную мебель, запрет междугородних звонков и многие другие факторы, создающие для жильцов социально-бытовые проблемы, влияющие в свою очередь на мотивацию к деятельности и эффективность труда.

В-четвертых, финансовые средства, которые работник, вкладывает в найм жилья, никак не участвуют в приросте его благосостояния, так как уходят на сторону и лишь создают временное место обитания для, как мы показали, достаточно бесправного существования.

В этих условиях, мы предлагаем обратиться к опыту решения подобных вопросов в Российской империи, а также в достаточно передовых зарубежных странах, например таких как Япония.

Это так называемая система «долгосрочного найма жилья», заключающаяся в том, в городах и других населенных пунктах, испытывающих дефицит жилья, за счет доходов города, а также при участии предприятий и просто богатых людей строятся доходные дома с квартирами разной степени комфортности и соответственно стоимости жилья для разных категорий работников. Работники, снимающие жилье, имеют дело не с частным владельцем, а с администрацией дома, на договорной основе, и уплачивают арендные платежи за нанимаемое жилье на тот период, который необходим для проживания. Так, например, студент очного отделения вуза, может снять комнату или малогабаритную квартиру на 5 лет — стандартный срок обучения. Семья, члены которой работают в солидной развивающейся компании, могут снять себе квартиру на долгосрочную перспективу. При этом снимаются все вышеуказанные недостатки, работники должны быть официально зарегистрированы в таких домах, и получают право на обустройство таких квартир в соответствии со своими потребностями, без причинения ущерба квартирам, путем перепланировки. Параллельно, следует отметить, что решается имеющаяся на сегодняшний день проблема поступления налоговых платежей в бюджет от получения доходов за сдачу жилья в аренду, так как большинство владельцев квартир скрывает от налоговых органов занятие такой деятельностью. В данных условиях, налоговые отчисления от получаемых сумм оплаты жилья будет осуществлять владелец дома и соответственно данная схема гораздо более прозрачна.

За рубежом арендное жилье вполне успешно развивается наряду с домами, находящимися у жильцов в собственности. К примеру, во Франции арендное жилье составляет 40% всего жилого фонда, в Германии и Голландии — 50%, в Швейцарии — 70%. В Швеции вообще запрещено приватизировать квартиры, поэтому в стране частный жилой фонд составляет всего 10%.

Во всем цивилизованном мире строительство и обслуживание доходных домов — успешный и прибыльный бизнес, стабильно обеспечивающий 10–13% годовых.

До 1917 г. 40% жилого фонда в Москве было представлено именно доходными домами самого разного типа — от ночлежек до элитных.

Пик популярности доходных домов в России в целом, и в Москве в частности, пришелся на начало прошлого века. Начавшийся строительный бум продолжался до I Мировой войны. В строительство доходных домов в Москве, как в дело сугубо надежное и выгодное, охотно вкладывали капиталы богатые люди. Строили все: купцы и предприниматели средней руки, крупные промышленники, акционерные общества, товарищества и учебные заведения. Не удержались от участия в этом процессе даже монастыри и церкви. Конечно, волна строительства доходных домов поднялась не сама по себе. Для этого имелись причины:

- требовалось жилье для инженеров, научных работников, рабочих, студентов. Они не могли купить жилье, но могли его снимать.
- появился свободный капитал, который надо было во что-то вкладывать. О выгодности вложений говорит хотя бы тот факт, что летом 1911 г. в России было построено около 3000 доходных домов в 5–7 этажей.
- московские власти взяли на себя подготовку участков, прокладывая электрокабели, водопровод, канализацию. Кроме того, они благоустраивали территорию и приводили в порядок улицы. Затраты на все это окупались дальнейшей арендой земли.

Власти были заинтересованы в строительстве доходных домов. Во-первых, удовлетворялся спрос населения в жилье. Во-вторых, городская казна значительно пополнялась за счет налогов с владельцев доходных домов. В 1913 г. из 47,6 млн. рублей городского дохода 7 млн. рублей составили налоги, уплаченные владельцами личного недвижимого имущества, к которым относятся и владельцы доходных домов<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Доходный дом // <http://www.mmsk.ru>



До революции строили доходные дома и для малоимущих граждан. К началу 1900-х годов их было около тысячи. Некоторое количество общедоступных домов строил город, различные ведомства обеспечивали дешевыми квартирами своих работников, много домов строилось на частные пожертвования. Эти дома были условно доходными: плата за аренду была символической. Спрос всегда превышал предложение. И дело не только в том, что многим постоянным обитателям собственное жилье было не по карману. Люди разных сословий предпочитали доходный дом, поскольку он освобождал их от налогов и обязанностей по содержанию собственной недвижимости. Доходные дома утратили свой статус после Октябрьской революции в связи с национализацией жилищного фонда, и перешли в разряд обычных коммуналок.

Если проводить параллель с современной ситуацией, мы видим ту же целевую группу, которой и сегодня требуется жилье на условиях найма: студенты, молодые семьи, очередники, длительные командировочные.

Тема строительства доходных домов в Москве обсуждалась в правительстве неоднократно. Речь, в том числе, шла о строительстве доходных домов в рамках развития национального проекта «Доступное жилье», то есть, жилья социального найма для граждан, которые не имеют средств для приобретения квартиры. В 2008 году была принята Концепция формирования в Москве сети из 23 бездотационных домов<sup>4</sup>. При этом город не зарабатывает на этой категории жилья, но и не несет никаких дополнительных затрат на его содержание. Наниматели в бездотационном доме полностью содержат жилье на свои средства.

Первенцем, на котором отрабатывался механизм создания домов коммерческого использования, стал дом, построенный в рамках московской программы «Молодой семье — доступное жилье»<sup>5</sup> в Юго-Восточном округе (ул. Верхние поля, 38, корп. 1). С 2002 года в нем живут на условиях найма молодые семьи — участники программы. Это жилое здание послужило моделью для создания в Москве системы бездотационных домов.

---

<sup>4</sup> Постановление Правительства Москвы от 05.08.2008 г. № 708-ПП «О концепции формирования в городе Москве сети бездотационных домов для предоставления жилых помещений гражданам по договорам найма»//www. Moskv.ru/laws/fulltext/

<sup>5</sup> Постановление Правительства Москвы от 01.10.2002 г. № 805-ПП «О московской программе «Молодой семье — доступное жилье на 2003—2005 годы»//http://base.consultant.ru

В то же время, любая идея может быть искажена различными бюрократическими препятствиями. Примером этого является планирующийся к сдаче дом в поселке Щербинка, микрорайон 1, корпус 7 известный тем, что это особый доходный дом для студенческих семей. По большому счету это будет общегородское общежитие для семейных студентов. Договоры аренды квартир здесь собираются заключать сроком на год, но только при выполнении множества условий: оба проживающих – студенты дневной формы обучения в государственных вузах, должны учиться не на последнем курсе, должны иметь детей, и хотя бы один из будущих жильцов должен стоять в московской очереди на получение жилья. При таких условиях, с учетом краткосрочного контракта, дом, хотя и получит спрос, в силу большого количества нуждающихся, но в то же время идея может быть дискредитирована.

В связи с экономическим кризисом планы по строительству доходных домов в столице практически не выполняются. Инвесторов останавливает срок окупаемости доходного дома, который даже при рыночной стоимости аренды, по оценкам риэлторов, может затянуться на 20–25 лет<sup>6</sup>. Вкладывать свои капиталы на таких условиях наши инвесторы явно не привыкли.

Тем не менее, есть тенденция к тому, что система доходных домов обязательно будет развиваться, так как спрос всегда определяет предложение.

Появился новый тип инвестора – так называемые институциональные инвесторы – негосударственные паевые фонды, страховые компании, которые не гонятся за высокой доходностью, а ищут надежности для своих вложений. Кроме того, для повышения привлекательности проекта для обычных граждан, готовых в отличие от крупных инвесторов на размещение своих сбережений под более низкие проценты, возможно создание под патронажем города паевого инвестора.

Необходимо предоставить экономические стимулы и для частных инвесторов. Должна быть очевидной определенная доходность, которая сейчас гарантируется лишь продажей недвижимости. Социально-арендное и просто арендное жилье должно возводиться с минимальными затратами. Серьезно поспособствовать этому можно:

- подволом к стройплощадкам различных инженерных коммуникаций за счет бюджетных средств;

---

<sup>6</sup> Доходный дом: плюсы и минусы проживания // <http://www.newsland.ru>

- дать возможность застройщикам-инвесторам оплачивать аукционную стоимость предназначенного под строительство жилья земельного участка, в рассрочку или даже практиковать безаукционное распределение земли под застройку по льготной стоимости;
- ввести налоговые льготы, например, освободить арендодателей от налога на доход, получаемый от сдачи жилья в аренду, если оно сдается по социально- приемлемым ценам.
- легализацией доходов частных собственников от сдачи квартир в наем. Конкуренция со стороны рынка аренды у частных владельцев ставит инвестора доходного дома в заведомо неравные условия: частный собственник получает все деньги на руки, а с арендной платы в доходном доме инвестор должен будет заплатить еще все налоги. По данным ГУП «Мосжилсервис», в Москве сдается внаем 120–160 тысяч квартир, а годовой оборот рынка аренды жилья составляет 4 млрд. долларов <sup>7</sup>. Если бы все арендодатели исправно платили налоги, то ежегодные поступления в бюджет от этого вида деятельности составили бы 12 млрд. руб. в год. Налоги с получаемых доходов, как свидетельствует статистика налоговой инспекции по городу Москве, платят владельцы всего 6 тысяч апартментов, а налоговые отчисления в казну не дотянули до 220 млн. руб. Эти средства город мог бы инвестировать в строительство доходных домов. Однако при массовом развитии доходных домов и благоприятных условиях предоставления жилья в аренду, частные владельцы проигрывают в конкурентной борьбе с предлагаемой системой обеспечения жильем.

В то же время с 2010 года в Москве строительство доходных домов стало отдельной программой с собственным финансированием. До 2013 года московские власти планируют создать в столице 144 доходных дома, которые будут строиться в основном в районах массовой жилой застройки – поселках Некрасовка, Щербинка, Кожухово, Северный и т. д. Поэтому у доходных домов, безусловно, есть шанс стать важным сегментом рынка жилья, но необходимо, чтобы этот позитивный опыт был перенесен из Москвы во все крупные промышленные центры, где необходима рабочая сила.

---

<sup>7</sup> ФНС подбирает ключи к владельцам квартир// Газета «Коммерсантъ» № 12 (3829) от 29.01.2008 г.

Удовлетворение таким путем базовой мотивационной потребности в безопасности и защищенности приведет к урегулированию важного аспекта социально-трудовых отношений путем симбиоза таких типов СТО как патернализм и социальное партнерство, и как следствие, к повышению эффективности труда работников.

#### Литература

1. Трудовой кодекс Российской Федерации. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2010.
2. Постановление Правительства Москвы от 05.08.2008 г. № 708-ПП «О концепции формирования в городе Москве сети бездотационных домов для предоставления жилых помещений гражданам по договорам найма»//[www.Moskv.ru/laws/fulltext](http://www.Moskv.ru/laws/fulltext)
3. Управление персоналом организации. Под ред. А. Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2007.
4. Доходный дом // <http://www.mmsk.ru>
5. Доходный дом: плюсы и минусы проживания // <http://www.newsland.ru>
6. Юхнева Е.Д. Петербургские доходные дома. Очерки из истории быта. М.: Центрполиграф, 2008.

К. К. Казахова  
соискатель,  
Российская Академия предпринимательства

## **Социальное страхование как инструмент социальной защиты населения**

*Аннотация. Статья посвящена исследованию сущности, функций и структуры социального страхования как важнейшего инструмента социальной защиты работающего населения. На основе анализа различных точек зрения, существующих в научной литературе, а также на базе изучения основных функций социального страхования делается вывод о его роли и месте в защите работников от различных социальных рисков.*

*Ключевые слова: социальная защита, социальные риски, страхование, социальное страхование, обязательное социальное страхование, социальное обеспечение, социальная политика, социальное государство.*

*The summary. Article is devoted to research of the nature, functions and structure of social insurance as an essential tool of working population social protection. In it on the basis of the analysis of the different points of view existing in the scientific literature, as well as on the basis of studying of the basic functions of social insurance the conclusion about its role and place in protection of employees against various social risks is stated.*

*Keywords: social protection, social risks, insurance, social insurance, obligatory social insurance, social welfare, social policy, welfare state.*

Одним из приоритетных направлений социальной политики государства является создание системы социальной защиты населения, предполагающей обеспечение многообразных социальных гарантий всем гражданам, борьбу с бедностью населения, смягчение воздействия различных социальных рисков, к которым можно отнести наступление старости, болезни, травмы, потерю кормильца и другие негативные события, с которыми может столкнуться человек в процессе жизни. При проведении активной социальной политики государство соблюдает такие важнейшие принципы, как общедоступность социальной помощи, ее дифференцированный и адресный характер, направленность на преодоление чрезмерного разрыва в доходах различ-

ных групп населения, что должно способствовать достижению социального партнерства и социального мира в обществе.

Социальная защита населения осуществляется всеми уровнями государственной власти и местного самоуправления. Она направлена на все категории населения и включает, с одной стороны, социальное обеспечение минимальных социальных гарантий (зарплата, пенсии, пособия, разного рода доплаты и т.д.), а, с другой стороны, защиту от социальных рисков с помощью социального страхования всех работающих по найму. Обязательное социальное страхование обеспечивает социальную защиту работающих от наиболее распространенных видов социальных рисков, таких, как потеря всего или части заработка, вызванная разными обстоятельствами, например, в связи с возрастом, утратой здоровья (заболевание, несчастный случай на производстве, профессиональное заболевание, инвалидность, беременность, роды) и т.д. Обязательное страхование от социальных рисков осуществляется через страховые механизмы по принципу «взносы — выплаты». Взносы — из заработной платы работника, доходов работодателя и бюджета государства, выплаты — в виде пособий и пенсий (трудовая пенсия<sup>1</sup>, социальная пенсия<sup>2</sup>).

Основные принципы политики современного социального государства в сфере социальной защиты сформулированы в рекомендациях базовых Конвенций МОТ, которые признаны большинством государств с развитой рыночной экономикой. Эти минимальные ориентиры необходимы для построения основ национальной систе-

---

<sup>1</sup> Трудовая пенсия по старости состоит из базовой, страховой и накопительной частей, которые индексируются независимо друг от друга. Базовая часть гарантируется государством. Источник финансирования — федеральный бюджет. Устанавливается в виде фиксированной суммы для граждан, чей трудовой стаж не менее 5 лет, в зависимости от возраста и ряда других факторов. Ее размер ежегодно индексируется. Страховая часть финансируется из страховых взносов работодателя. Индексируется исходя из уровня инфляции и роста средней заработной платы в стране. При этом страховая часть — персонафицирована, т.е. у всех пенсионеров разная, в зависимости от трудового стажа и заработка. Накопительная часть сейчас образуется у граждан 1967 года рождения и моложе. Финансируется за счет уплаты работодателем части страховых взносов, которые составляют 6% от заработной платы, а также за счет собственных добровольных взносов.

<sup>2</sup> Социальная пенсия — это пенсия, установленная для нетрудоспособных и пожилых граждан, которые по каким-либо причинам не заработали трудовую пенсию. Основания для установления социальных пенсий различны — это наступление инвалидности (I, II, III группы), наступление инвалидности в детстве, достижение соответствующего возраста 65 лет для мужчин и 60 лет для женщин, смерть одного или обоих родителей ребенка в возрасте до 18 лет.

---

мы социальных норм и ценностей, которые в зависимости от уровня развития экономики могут быть увеличены законодательством с учетом национальных особенностей уклада жизни и целей социальной политики.

Наиболее сложная проблема в определении государственных обязательств по социальной защите населения – нахождение оптимального сочетания экономических возможностей общества и целей, провозглашаемых социальной политикой. Особенно трудно установление подобного баланса в переходный период, когда система социальной защиты строится одновременно с формированием рыночного социального законодательства. В России эти процессы проходили почти одновременно: с одной стороны, принималась новая Конституция РФ, в статье 7 которой было впервые зафиксировано, что «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека»<sup>3</sup>, а, с другой стороны, формировались социальные ориентиры и нормы, складывалось социальное законодательство в целом.

В научной литературе государственная социальная защита рассматривается как это целенаправленная деятельность по реализации принятой государством и обществом социальной политики, направленной на обеспечение населению всевозможной поддержки в решении материальных проблем, обусловленных социальными рисками, ведущими к потере некоторой частью граждан возможностей реализации прав, свобод, экономической самостоятельности и социального благополучия, условий, необходимых для их оптимального развития<sup>4</sup>. При этом важно учитывать, что понятие «социальная защита» является более широким, чем понятия «социальное обеспечение» или «социальная помощь». Это вытекает из содержания п. «ж» части 1 ст. 72 и ст. 7 Конституции РФ. Согласно им понятие «социальная защита» охватывает охрану труда, здоровье людей, установление гарантированного минимума оплаты труда, государственную поддержку семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, систему социальных служб и др. Таким образом, понятие «социальная защита» охватывает почти все виды экономической и социальной поддержки населения.

---

<sup>3</sup> Конституция Российской Федерации // Российская газета. 1993. № 237. 25 декабря.

<sup>4</sup> См.: Храпылина Л.П. Социальная политика: Толковый словарь. Общ. ред. Н.А. Волгина. Ответ ред. Б.В. Ракитский М.: РАГС, 2002. С. 137–138.

Из норм Конституции РФ вытекает, что государство, осуществляя социальную защиту населения, призвано демпфировать и ограждать население от воздействия на него неблагоприятных прогнозируемых и непрогнозируемых факторов для их жизнедеятельности. По мысли И.А. Мая, социальная защита включает политико-правовую составляющую и «является неотъемлемой частью социальной политики государства и представляет собой систему мер, направленных на соблюдение социальных прав человека и удовлетворение его потребностей за счет трансферта доходов от лиц, не имеющих социального риска, к тем, у кого он наступил»<sup>5</sup>. Однако при этом государство, осуществляя социальную защиту не выступает в роли няньки, оно поступает гораздо прозаичнее и жестче. Говоря о роли государства в жизни общества и в решении социально-экономических проблем, Н. Бердяев высказался очень образно, но достаточно точно, что «государство существует не для того, чтобы превращать земную жизнь в рай, а для того, чтобы помешать ей, окончательно превратиться в ад»<sup>6</sup>.

В реальной практике государственного управления социальная защита объединяет комплекс целенаправленных мероприятий экономического, правового и организационного характера, связанных с поддержкой наиболее уязвимых слоев населения. Сюда входит медицинская помощь, пенсии, единовременные выплаты, социальное обеспечение и социальное обслуживание, трансферты и дотации, а также социальное страхование в его двух видах — государственном, обязательном и частном, добровольном.

Особенно остро вопросы социальной защиты встают во время глубоких экономических потрясений, революций, смены формации, кризисов. Так было и в первые годы рыночных реформ, когда экономические потрясения вызвали падение производства, рост безработицы, обнищание населения, снижение уровня жизни. Тогда роль и функции социальной защиты существенно возросли. В связи с этим А.В. Уразов пишет, что изменения общественного устройства привели к настолько серьезным социальным последствиям для населения, что «вызывали необходимость формирования принципиально новых социальных институтов»<sup>7</sup>. Свидетельством жизненной необходимости и важности та-

---

<sup>5</sup> Май И.А. Российская система обязательного и добровольного социального страхования работающих граждан Управление персоналом. 2008. № 10. С. 53–54.

<sup>6</sup> Бердяев Н. А. Судьба России: Соч. М.: 1998. С. 552.

<sup>7</sup> Уразов А.В. Актуальные вопросы обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний // Государство и право. 2008. № 11. С. 46.



---

кого нового для России направления социальной политики, как социальная защита, явилось создание в начале 1990-х годов Министерства социальной защиты. Его функции позже были переданы Министерству труда и социального развития, а в настоящее время — Министерству здравоохранения и социального развития. С возникновением федеральных органов социальной защиты вопросы формирования и становления новых институтов системы социальной защиты стали предметом внимания не только СМИ, общественных движений, законодателей, но и исполнительной власти.

Таким образом, практически с самого начала рыночных преобразований в России в качестве одной из главных ценностей была провозглашена социальная защита, реализуемая в двух ее основных формах: социальной помощи, предназначенной для адресной поддержки социально уязвимых групп населения, и обязательного социального страхования, направленного на защиту социально активного, работающего населения.

Система социальной помощи функционирует в виде государственного социального обеспечения, осуществляемого, прежде всего, за счет государственного бюджета, государственными органами, по решению государственных властных органов, которые определяют, каким группам населения, каким людям индивидуально, в каких размерах и при каких обстоятельствах будет оказываться социальная помощь. Социальная помощь, как отмечает В.Д. Роик, имеет огромное значение для поддержания социального мира, поскольку предполагает устранение государством угрозы падения уровня жизни населения ниже «планки, определенной обществом в качестве минимально допустимой, путем безвозмездного предоставления денежных средств или материальных благ; она, следовательно, имеет общебюджетный характер, и круг обеспечиваемых ею — все нуждающиеся»<sup>8</sup>. В условиях рынка социальная помощь осуществляется на базе бюджетно-налогового финансирования и является самостоятельным направлением деятельности государства.

Социальное обеспечение реализуется в виде выплат, которые предоставляются при наступлении определенных социальных рисков, связанных с невозможностью граждан своими силами обеспечить себя или нетрудоспособных членов своей семьи достаточными средствами к жизни. Согласно Конвенции МОТ «О минимальных нормах соци-

---

<sup>8</sup> Роик В. Становление системы социального страхования в России: достигнутые рубежи, ключевые проблемы и пути их решения (материалы к лекциям и семинарам) // Российский экономический журнал. 2007. № 1–2, С. 81–97.

ального обеспечения» 1952 г. № 102 социальное обеспечение включает медицинскую помощь и пособие по болезни, денежные выплаты (пенсии или пособия) в случаях безработицы, старости, инвалидности, потери кормильца, трудового увечья или профессионального заболевания, беременности и родов, а также семейные пособия<sup>9</sup>.

Социальное страхование выступает как важнейшая подсистема в системе социального обеспечения, позволяющая расширить базу поступлений денежных средств для финансирования социального обеспечения работников и их семей, через страховые выплаты. Именно поэтому социальное страхование широко используется во всем мире, поскольку показало себя экономически более рациональной и социально оптимальной конфигурацией социального обеспечения работников в моменты потери ими части или всего заработка вследствие наступления застрахованных рисков. Рациональность социального страхования с точки зрения экономики заключается в том, что оно исключает часть средств из текущей заработной платы работников, с тем, чтобы распределить собранные средства между теми застрахованными, кому они необходимы в текущий момент, в виду наступления страхового случая.

Реализация социальной защиты через социальное страхование в условиях рыночной экономики включает десятки различных форм и методов регулирования социальных рисков. Такое многообразие методов социальной защиты вызвано разнообразием рисков, которые являются производными деятельности людей и часто вызваны «рисковой природой человеческого существования», проявляющейся во всех сферах человеческой деятельности. «На макроэкономическом уровне социальный риск проявляется в несоответствии индивидуальных параметров уровня жизни человека общественным нормам и стандартам»<sup>10</sup>. Социальное страхование, в особенности его обязательная разновидность минимизирует большинство наиболее распространенных видов социальных страховых рисков: потерю работы в связи с наступлением старости, временной нетрудоспособностью, трудовым увечьем и профессиональным заболеванием; признания безработным; инвалидностью; необходимостью получения медицинской помощи. Обязательное страхование приходит на помощь в связи с материнством, при потере кормильца; в связи со смертью застрахованного

---

<sup>9</sup> О минимальных нормах социального обеспечения: Конвенции МОТ от 1952 г. № 102.

<sup>10</sup> Янова С.Ю. Социальное страхование. / Страхование: учебник / под ред. Т.А. Федоровой. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Экономистъ. 2005. С. 61.

---

лица, при необходимости поддержки нетрудоспособных членов семьи, находившихся на его иждивении.

Таким образом, система обязательного социального страхования обеспечивает застрахованным социальную защиту от большинства часто встречающихся социальных рисков, смягчая или полностью покрывая потери от этих рисков путем компенсации вреда, причиненного жизни и здоровью застрахованного на производстве и в иных установленных законом случаях, посредством предоставления застрахованному оплаты расходов на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию. Поэтому общество и государство стремятся развивать социальное страхование как универсальную систему социальной защиты от последствий социальных рисков <sup>11</sup>.

«Обязательное социальное страхование, по мнению М.И. Петрова, — часть государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является осуществляемое в соответствии с федеральным законом страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам» <sup>12</sup>. В социально-политическом плане обязательное социальное страхование является одним из инструментов реализации функций социального государства.

Для понимания природы обязательного социального страхования необходимо из множества форм и методов минимизации, демпфирования социальных рисков выделить содержательные, смысловые отличия института социального страхования от других видов социальной защиты. Обязательное социальное страхование — это способ защиты от социальных рисков, который характеризуется следующими системообразующими свойствами: коллективной и финансовой природой; солидарной взаимопомощью; субсидиарностью (оптимальная поддержка вышестоящих органов и организаций); личной ответственностью участвующих; реципрокностью (взаимная ответственность за исполнение нормативных обязательств) <sup>13</sup>. Одной из особенностей обязательного социального стра-

---

<sup>11</sup> Различные виды социальной защиты, особенно в форме организации страховой защиты, были достаточно популярны в дореволюционной России, она хорошо представлена в развитых странах сейчас. Источник: Гринберг Р. С. Интервью У отечественного страхования большое будущее... если, конечно, государство этого захочет // Страховое дело. 2007. Январь. С. 5–7.

<sup>12</sup> Петров М. И. Страхование персонала // Право и экономика. 2007. №12. С. 30–42.

<sup>13</sup> См.: Роик В. Становление системы социального страхования в России: достигнутые рубежи, ключевые проблемы и пути их решения (материалы к лекциям и семинарам) / Российский экономический журнал. 2007. № 1–2. С. 81–97.

хования является «однородность и общность интересов застрахованных, которая является определяющим условием для солидарного перераспределения средств для осуществления за счет общих средств страхового сообщества материальной помощи отдельному работнику или его семье при наступлении социального страхового риска»<sup>14</sup>.

Обязательное социальное страхование является основным, массовым, объединяющим началом организации самозащиты, в то время как иные социальные инструменты, институты и механизмы социальной защиты лишь дополняют обязательное социальное страхование, что легко прослеживается по статистическим данным. Так, расходы на выплаты пособий и социальную помощь в % к ВВП составили в 1995 – 1,4 %, 2001 – 1,1%, 2005 – 1,5 %, 2007 – 1,9%, 2008 – 2,0%, 2009 – 2,9%<sup>15</sup>. В то же время объем финансовых ресурсов системы социального страхования не опускался последние годы ниже 7,6% ВВП, составив в % к ВВП в 2004 г. – 7,6% , 2005 г. – 8,0%, 2006 г. – 7,8%, 2007 г. – 7,6%, 2008 г. – 7,9%, 2009 г. – 10,3%<sup>16</sup>. В объеме денежных доходов населения удельный вес страховых социальных выплат составлял 10–12%, а социальных трансфертов из бюджета – немногим более 3%<sup>17</sup>.

Обязательное социальное страхование превалирует в системе социальной защиты, поскольку покрывает наиболее часто повторяющиеся, «универсальные» социальные риски, связанные с потерей или снижением доходов (ниже минимальных государственных гарантий), а также смягчает специальные риски<sup>18</sup>. По объекту страхования обязательное социальное страхование обслуживает работающих граждан и членов их семей (иждивенцев). Обязательное социальное страхование финансируется за счет обязательных взносов работников, работодателей и государства. Финансовый механизм и источники финансирования

---

<sup>14</sup> Май И.А. Российская система обязательного и добровольного социального страхования работающих граждан Управление персоналом. 2008. № 10. С. 53–54.

<sup>15</sup> Российский статистический ежегодник, 2009: Стат. Сб. / Росстат. М.: 2010.

<sup>16</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России – 2010 г. Стат. Сб. / Росстат. М.: 2010.

<sup>17</sup> Российский статистический ежегодник, 2008: Стат. Сб. / Росстат. М.: 2008.

<sup>18</sup> В то время как добровольное личное страхование минимизирует любые риски, которые носят страховой характер и связаны с любыми имущественными интересами граждан, однако не является в России массовым. Личное страхование (частное, добровольное) имеет дело только с теми физическими лицами, которые способны оплатить страхование. Как показывает опыт развитых рыночных государств, добровольное страхование, широко распространенное в этих странах, хотя и имеет ряд преимуществ, однако не способно вытеснить полностью обязательное социальное страхование.

---

ния предопределяют систему организации и систему управления той или иной системы страхования. Так, организация и управление обязательного социального страхования находится в ведении органов государственной власти по установленным государством правилам.

Являясь формой социальной защиты, социальное страхование одновременно сохраняет существенные особенности и признаки, присущие другим видам страхования. «В страховании, как в одном из важнейших финансовых институтов общества, — пишет Е.В. Коломин, — можно выделить две составляющие. Во-первых, страхование предстает как один из видов бизнеса. Соответственно правомерно сложилось понятие «страховой бизнес», выражающее экономические отношения участников страховой деятельности и их результаты. Во-вторых, страхование выступает как одна из форм защиты благополучия и благосостояния всех членов общества. Этой стороне страховой деятельности соответствует понятие «страховая защита», отражающее в большей степени социальную значимость страхования»<sup>19</sup>.

В этой связи обязательному социальному страхованию присущ, по выражению С. Ю. Яновой<sup>20</sup> принцип «эквивалентности», при котором выплаты в случае наступления страхового случая<sup>21</sup>, осуществляются в зависимости от нуждаемости, но с учетом индивидуального участия в финансировании выплат. Отсюда и право на выплаты получают застрахованные только в случае «покрываемых социальных рисков, и при соблюдении определенных условий уплаты взносов (страховой, трудовой стаж и т.п.).

О важности и необходимости выяснения точных смысловых нагрузок понятия социального страхования пишут Р.Т. Юлдашев и Ю.Н. Тронин, которые отмечают, что использование понятий, употребляемых в страховании, не всегда отвечает научным критериям точности,

---

<sup>19</sup> Коломин Е.В. Теоретические и практические аспекты страховой защиты жизни и здоровья граждан России // *Финансы*. 2008. № 7. С. 47.

<sup>20</sup> Янова С.Ю. Социальное страхование. / *Страхование: учебник* / под ред. Т.А. Федоровой. 2-е изд. Перераб. и доп. М.: *Экономистъ*. 2005. С. 64.

<sup>21</sup> Страховой случай — это подтвержденный в установленном порядке факт повреждения здоровья (юридический факт) у застрахованного (юридический факт) вследствие профессионального заболевания (сочетание юридических фактов), которое влечет возникновение обязательства страховщика, уполномоченного Федеральным законом страхового органа — Фонда социального страхования РФ (юридический факт), осуществлять обеспечение по страхованию (нормативный документ уполномоченного страхового органа — юридический факт). Источник: А.И. Мелехин. Что нужно знать об обязательном социальном страховании // *Трудовое право*. 2006. № 3. С. 26–33.

допуская разночтение и разное толкование в законодательных актах Российской Федерации<sup>22</sup>. По мнению В.В.Аленичева, отсутствие общепринятых в литературе определений основополагающих страховых понятий приводит к методическим ошибкам, что особенно отчетливо проявляется применительно к анализу страхования с позиции институционального подхода<sup>23</sup>. При всем том, что в наше время появляется большое число работ и новые подходы к исследованию теории социального страхования, однако до сих пор не существует единого, научно выверенного определения этого феномена. Большинство из существующих определений отражает лишь отдельные стороны этого социально-экономического института, вида социальной защиты, концентрируя внимание на каких-то специфических функциях или содержательных сторонах этого социального феномена.

По нашему мнению, сущностью социального страхования является не только то, что оно является частным случаем (видом) социальной защиты, но и то, что представляет собой финансовый инструмент, обеспечивающий специфические общественные потребности по перераспределению национального дохода в процессе компенсации социальных рисков. Обязательное социальное страхование, возмещая материальные потери от социальных рисков, одновременно выполняет социальную задачу, сокращая разрыв в уровне материального обеспечения работающих и неработающих людей, смягчая, таким образом, социальную напряженность в обществе.

---

<sup>22</sup> См.: Юлдашев Р.Т., Тронин Ю.Н. Концепция научной корректировки регулирования страховой деятельности // Страховое дело. 2000, № 7, С. 16–45.

<sup>23</sup> Аленичев В.В. Эволюционно-институциональный аспект исследования сущности страхования // Финансы. 2007. С. 44–48.

Под общей редакцией  
доктора экономических наук, профессора,  
Заслуженного деятеля науки РФ  
В. С. Балабанова

<sup>у68</sup> **Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России:** Сб. науч. трудов. Вып. XXVI / Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2011. – 222 с.

**ISBN 978-5-903893-44-7**

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)  
УДК 330.35  
УДК 340.1

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО  
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

**Выпуск XXVI**

*Под общей редакцией В. С. Балабанова*

Свидетельство о регистрации средства массовой информации  
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой  
коммуникации **ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 21.02.2011  
Формат бумаги 60x90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»  
Объем 12,90 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ  
Издательство Агентство печати «Наука и образование»  
Отпечатано в ОАО «Московская типография № 2»  
129085, г. Москва, пр-т Мира, 105  
тел. (495) 640-540-1, [www.mtn2.ru](http://www.mtn2.ru)