



ИНТЕЛЛЕКТ. ИННОВАЦИИ. ИНВЕСТИЦИИ

№ 4(2) / 2011

---

---

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор –  
О. А. Свиридов,  
доктор экономических наук, профессор

Заместитель главного редактора –  
Е. Г. Ревкова,  
кандидат педагогических наук, доцент

Члены редколлегии:

Ю. В. Архипенко – доктор биологических наук, профессор  
А. Г. Асмолов – доктор психологических наук, профессор  
Н. А. Баранник – кандидат экономических наук, профессор  
И. Б. Береговая – кандидат экономических наук, доцент  
Ш. М. Валитов – доктор экономических наук, профессор  
В. О. Джораев – кандидат экономических наук, профессор  
С. В. Джораева – кандидат философских наук, доцент  
И. И. Калина – кандидат педагогических наук, заслуженный учитель  
Российской Федерации  
Ю. Э. Комлев – кандидат педагогических наук, доцент  
Л. А. Кошелева – кандидат культурологии, доцент  
В. В. Лабузов – доктор исторических наук, профессор  
А. П. Мищенко – доктор экономических наук, профессор  
М. И. Одинцов – доктор исторических наук, профессор  
Е. А. Позднякова – кандидат юридических наук, доцент  
Н. М. Прошина – кандидат исторических наук, доцент  
А. С. Свиридова – кандидат социологических наук, профессор  
С. Г. Сенников – кандидат экономических наук, доцент  
М. Н. Стриханов – доктор физико-математических наук, профессор  
Н. З. Султанов – доктор технических наук, профессор  
В. П. Твердохлиб – доктор медицинских наук, профессор  
А. А. Цветков – кандидат юридических наук, доцент  
А. С. Юматов – кандидат экономических наук, доцент

---

### ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН

в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-37003 от 21.07.2009 г.

Академический журнал «Интеллект. Инновации. Инвестиции» включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий.

### ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС

по каталогу российской прессы «Почта России» – 16478.

---

---

*Редакция не несет ответственности за подбор и достоверность приведенных фактов, цитат, экономико-статистических данных, имен, географических названий и прочих сведений, предоставленных авторами. Рукописи не рецензируются и не возвращаются. При перепечатке и цитировании материалов ссылка на журнал «Интеллект. Инновации. Инвестиции» обязательна.*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### *ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ*

**Н. А. Бараник, А. С. Юматов**

Анализ состояния рынка труда Оренбургской области в 2006–2010 гг. .... 5

**А. С. Белов**

Основные макроэкономические показатели пространственно-экономической трансформации промышленности России в 2003–2010 гг. .... 15

**В. В. Дементьев, А. В. Фоменко**

Рационализация управления трудовыми потоками в логистических системах проектных организаций на основе abc-хуз анализа ..... 18

**И. В. Быкова**

Операционные риски предприятия: понятие, источники, влияние человеческого фактора ..... 26

**В. М. Воронина**

Вопросы диагностики как процесса аналитического исследования в превентивном антикризисном управлении промышленным предприятием ..... 30

**Т. В. Ермошина**

Развитие экономического подхода к исследованию инноваций. .... 37

**С. И. Иванов, А. В. Гнездов, А. А. Кузнецов**

Контроль и регулирование процесса разработки углеводородов с применением управляющих систем ..... 43

**А. С. Измайлова**

Формирование инвестиционной политики металлургического предприятия в составе холдинга ..... 46

**В. В. Коварда**

Ресурсное обеспечение регионального развития (на примере центрального федерального округа) ..... 50

**Н. Ф. Колодина**

Потенциал развития агропродовольственного рынка Российской Федерации ..... 56

**М. О. Курлеев**

К вопросу о проблемах функционирования и развития социально-производственного комплекса современного моногорода ..... 61

**Ю. Г. Мишучкова**

Особенности учета затрат и исчисления фактической себестоимости продукции в мукомольных производствах ..... 64

**А. Н. Новиков**

Государственные закупки: процессный и ситуационный подходы к раскрытию сущности управленческой деятельности ..... 68

**Н. В. Пивоварова, Н. Д. Стеба, Е. И. Комарова**

Оценка эффективности налоговых льгот, предоставляемых на субфедеральном уровне ..... 74

**Л. В. Саакова**

К вопросу об устойчивом развитии крупных корпоративных структур ..... 79

**Э. А. Михайлова, А. Н. Сбитнева**

Концепция управления рисками на промышленном предприятии ..... 85

**О. А. Свиридов, Р. Г. Федоров**

Институциональные основы функционирования социально-экономических систем ..... 92

**Д. В. Сердобинцев, Л. В. Сорокина,**

**Е. С. Бекетова**

Формирование агропромышленных кластеров на базе предприятий АПК Поволжья ..... 99

**А. М. Спирина**

Оценка эффективности реализации текущих стратегий предприятия ..... 105

**А. Н. Сунтеев**

Экономический анализ – основа выявления внутренних резервов на предприятии ..... 113

**Е. Н. Сухопаров**

Анализ подходов к оценке эффективности реструктуризации ..... 116

---

**Б. Б. Хрусталеv, А. А. Моисеева**

Особенности образования и учета основных видов потерь в строительной системе на организационно-экономических переделах ее развития..... 120

**А. М. Шафран**

Типология регионов России по показателю инвестиционного потенциала: географический аспект ..... 126

**О. В. Юрова**

Ресурсы модернизации российской экономики: «очередное» обращение к роли человеческого фактора..... 131

*ANNOTATIONS OF THE ARTICLES*..... 137

---

**Н. А. Баранник**, кандидат экономических наук, научный сотрудник  
Оренбургского государственного института менеджмента  
*e-mail: barannik.na@yandex.ru*

**А. С. Юматов**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики  
Оренбургского государственного института менеджмента  
*e-mail: nokia26002005@yandex.ru*

## АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ В 2006–2010 гг.

*В статье проведен анализ состояния рынка труда Оренбургской области. Эмпирическим материалом послужили статистические данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области.*

**Ключевые слова:** рынок труда, занятость, безработица.

Одним из наиболее важных звеньев современной экономики является рынок труда. К настоящему времени в экономической науке сформировались разные подходы к изучению занятости и механизма функционирования рынка труда. Для формирования методики выбора типа транспортного средства, обеспечивающего выполнение поставленных перед специализированным АТП целей, разработана схема, представленная на рис. 1.

- классический (А. Смит, Д. Риккардо, Ж. Б. Сэй и др.);
- неоклассический (М. Фелдстайн, Р. Холл и др.);
- марксистский (К. Маркс и др.);
- кейнсианский (Дж. М. Кейнс, Р. Гордон и др.);
- институциональный (Т. Веблен, Дж. К. Гэлбрейт и др.);
- монетаристский (М. Фридмен, Ф. Кеген и др.).

Принципиальным пунктом разногласий между сторонниками разных теорий рынка труда стал вопрос о способности/неспособности рынка труда к саморегулированию и нежелательности/необходимости государственного вмешательства. Классики верили в способность рынка труда к саморегулированию, а, следовательно, были против государственного вмешательства в его функционирование. Неоклассики и монетаристы допускали ограниченное государственное регулирование рынка. Кейнсианцы и институционалисты считали, что роль регулятора рынка труда должно выполнять государство. В современных условиях – условиях несовершенной конкуренции, когда заработная плата утратила гибкость, а, следовательно, стало невозможным саморегулирование рынка труда, необходимость государственного вмешательства не вызывает сомнений.

С 90-х годов XXв. много внимания изучению проблем занятости и функционирования рынка труда уделяется в отечественной экономической

литературе. Например, проблемы неравновесия на рынке труда, нестандартной занятости, структурной безработицы и др. анализируются в работах Б. Бреева, В. Буланова и Н. Волгина, В. Гимпельсона и Р. Капелюшников, А. Кашепова, Р. Колосовой, А. Коровкина, Т. Четверниной, Л. Чижовой и др.; проблемы регионального рынка труда – в работах Э. Вдовиной, А. Комлева и др.

Рынок труда – сложная, многофункциональная, многоуровневая, динамичная, гибкая и неоднородная система, выполняющая функции согласования экономических интересов субъектов трудовых отношений; распределения и перераспределения общественного труда по отраслям и регионам, видам и формам занятости, по критериям эффективности труда и производства в соответствии со структурой общественных потребностей и форм собственности; формирования резерва рабочей силы; стимулирования труда; содействия формированию оптимальной профессионально-квалификационной структуры кадров и др. [2].

Функционирование рынка труда основано на взаимодействии ряда элементов:

- субъекты рынка труда, в качестве которых выступают наемные работники и их объединения – профсоюзы, работодатели и их союзы и государство;
- законодательно-нормативные документы, регулирующие взаимоотношения между субъектами рынка, экономические программы;
- рыночный механизм;
- безработица;
- инфраструктура рынка труда, объединяющая организации, деятельность которых направлена на содействие занятости, формирование банков данных о рабочих местах и др. (биржи труда, негосударственные структуры содействия

занятости, кадровые службы предприятий, общественные организации) [6].

Структура механизма рынка труда включает цену труда, спрос на труд, представленный в лице наемных работников, и предложение труда, на стороне которого выступают работодатели. Соотношение спроса и предложения характеризует конъюнктуру рынка труда, которая может быть трудодефицитной, трудоизбыточной и равновесной. Конъюнктура рынка труда формируется под воздействием многочисленных факторов:

- демографических (темпы прироста населения и его трудоспособной части, половозрастная структура);
- экономических (продолжительность рабочего времени, состояние пенсионного обеспечения, уровень безработицы);
- социальных (престижность профессии);
- психологических;
- институциональных (наличие законодательной базы и др.);
- факторов, связанных с образованием, подготовкой кадров.

Экономическое поведение субъектов рынка труда определяет и уровень информационной обеспеченности.

В последние годы ситуацию на рынке труда Оренбургской области определяли как положительные (2006–2008 гг.), так и отрицательные (2008–2010 гг.) тенденции в экономике. Рынок труда Оренбургской области, несмотря на ряд существующих проблем (несбалансированность спроса и предложения рабочей силы, несоответствие рынка образовательных услуг рынку труда, сложности с трудоустройством молодежи и женщин, а также граждан, проживающих в сельской местности, и т. д.), оставался относительно стабильным. На протяжении последних пяти лет уровень официально регистрируемой безработицы в целом по области составлял 0,8–1,6 процента экономически активного населения (в среднегодовом исчислении). Данный показатель являлся одним из самых низких в ПФО и по России в целом.

В результате негативного воздействия последствий мирового финансового кризиса на эконо-

мику Оренбургской области с октября 2008 года наблюдалось ухудшение социально-экономической ситуации в целом и на региональном рынке труда в частности. Наиболее напряженная ситуация сложилась в обрабатывающих производствах, в первую очередь в машиностроении и металлургии, на предприятиях по добыче полезных ископаемых, сельского хозяйства и строительства. Данные процессы затронули градообразующие (ОАО «Уральская Сталь», г. Новотроицк, ОАО «Гайский ГОК», г. Гай) и монопрофильные предприятия (ОАО «Южно-Уральский криолитовый завод» г. Кувандык, ООО «Медногорский медно-серный комбинат», ОАО «Уралэлектро» г. Медногорск, ОАО «Оренбургские минералы» г. Ясный, ОАО «Илецксоль» г. Соль-Илецк, ООО «Буруктальский никелевый завод» пос. Светлый).

Оренбургская область – регион, в котором численность населения уменьшается. В том числе, уменьшается численность населения «моложе трудоспособного возраста» (это следствие снижения рождаемости в 1990-е гг.) и «в трудоспособном возрасте» при одновременном росте численности населения «старше трудоспособного возраста» (см. Таблица 1). Таким образом, на региональный рынок труда входит меньшая по численности возрастная группа по сравнению с уходящей.

Основными рыночными компонентами, определяющими состояние любого рынка, в том числе и регионального рынка труда, являются спрос и предложение. Изменение спроса и предложения зависит от многих факторов: как ценовых, так и неценовых. Предложение труда зависит от численности экономически активного населения в возрасте 15–72 лет и половозрастной структуры. В целом по данным обследования населения по проблемам занятости в Оренбургской области наметилась положительная динамика численности экономически активного населения в возрасте 15–72 лет (Рисунок 1). В 2008 году зафиксирован самый низкий уровень экономической активности населения – 62,9 процента. В 2010 г. уровень экономической активности населения составил 67,1 процента, что больше значения данного показателя на 4,2 процента в 2008 г. и на 0,9 процента в 2006 г.

Таблица 1  
Распределение населения по основным возрастным группам, тыс. человек [4, с. 13]

	Численность населения		
	моложе трудоспособного	в трудоспособном	старше трудоспособного
2006	366,4	1 349,0	410,3
2007	360,4	1 344,0	414,5
2008	357,4	1 335,9	418,2
2009	360,2	1 326,5	426,2

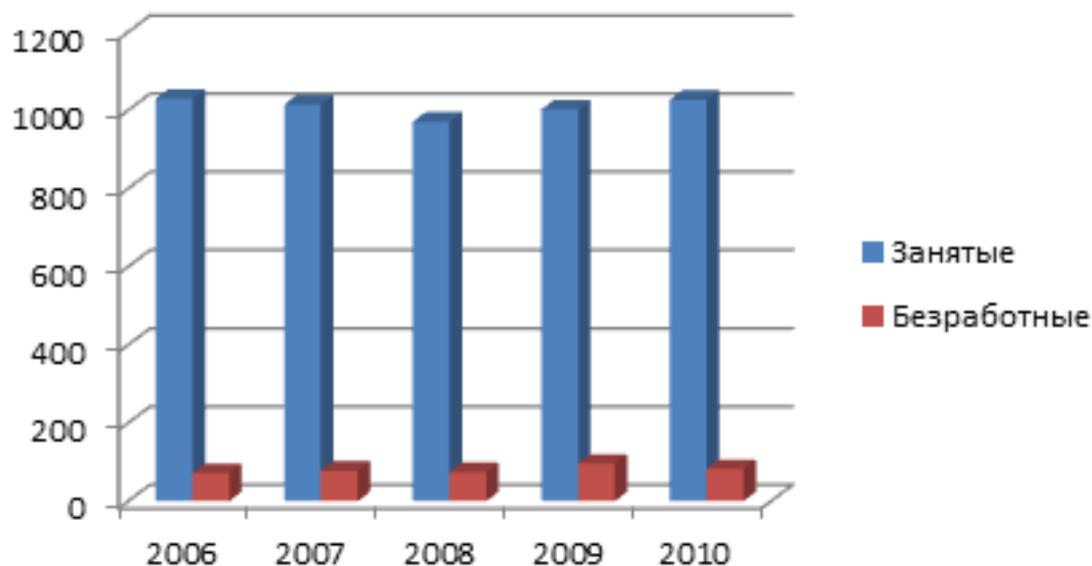


Рис. 1. Динамика численности экономически активного населения в возрасте 15-72 лет

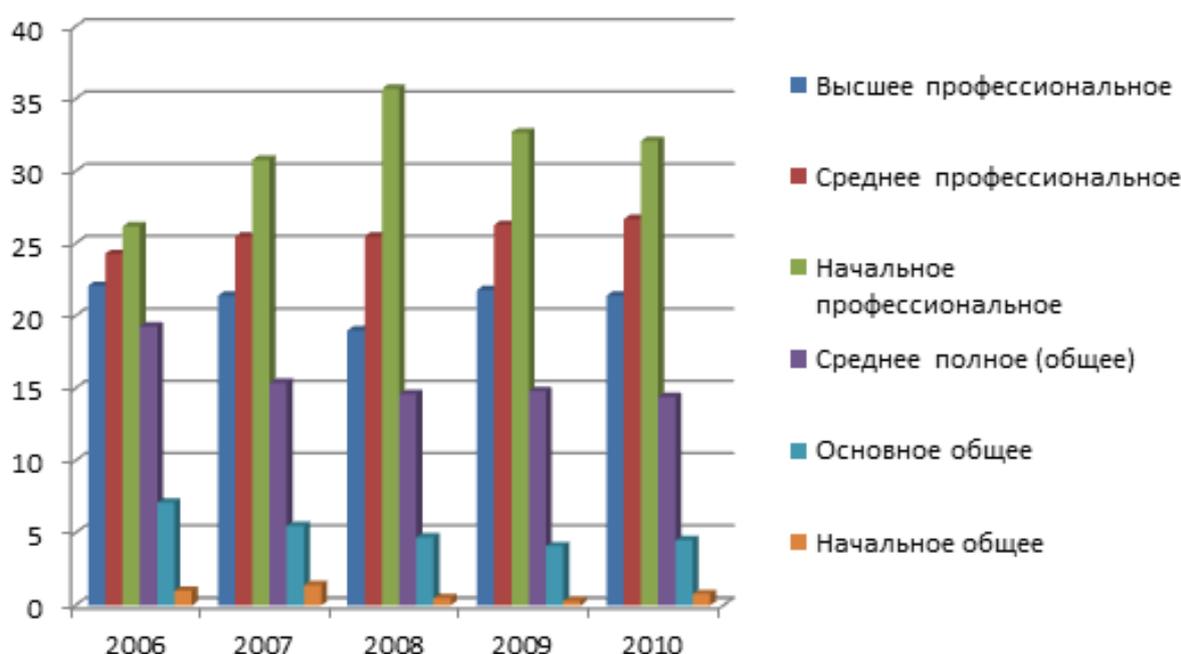


Рис. 2. Распределение численности занятых по уровню образования, % [9, с. 19]

Уровень экономической активности женщин на 14,1 процентных пункта ниже, чем мужчин (по состоянию на 01.01.2011 г.) [9, с. 11]. Среди субъектов ПФО Оренбургская область занимает по уровню экономической активности населения только 11-е место.

В числе экономически активного населения занятых в экономике было в 2006 г. – 1 029,8 тыс. чел., в 2007 г. – 1 015,0, в 2008 г. – 970,8, в 2009 г. – 1 002,1, в 2010 г. – 1 027,1 тыс. чел.; безработных – 71,4, 78,2, 74,7, 96,4 и 81,9 тыс. чел. соответственно

[Там же, с. 10]. В анализируемом периоде уровень занятости увеличился на 0,3%, а уровень безработицы – на 0,9% и составил в конце 2010 г. 7,4%, что ниже среднероссийского значения на 0,1%, но на 1,4 процентных пункта больше максимально допустимого естественного уровня безработицы (5–6%). Это требует проведения активной политики занятости.

Уровень занятости населения в целом после снижения в 2008 г. до 58,4 процентов в 2010 г. вырос до 62,2 процентов. Это на 0,5 процентов

ниже среднероссийского значения данного показателя. В анализируемом периоде уровень занятости уменьшился почти по всем возрастным группам, за исключением групп 25–29 лет и 60–72 года. Наибольшее сокращение в 2010 г. в сравнении с 2006 г. зарегистрировано в возрастной группе 20–24 года (на 3,3 процентных пункта). В структуре занятого населения по возрасту наиболее многочисленную группу составляют лица в возрасте 30–49 лет – 50,2% в 2010 г. Зарегистрировано увеличение доли занятых в возрастных группах 25–29 лет с 12,0 до 13,2%, 50–54 лет с 11,3 до 12,2%, 50–59 лет с 6,2 до 7,3% и 60–72 лет с 3,8 до 4,2% [Там же, с. 17].

Решающим фактором социальной защищенности граждан на рынке труда в настоящее время становится их образовательный и профессиональный уровень. Профессиональное образование в новых социально-экономических условиях стало одним из наиболее эффективных путей обеспечения занятости населения. Только за счет фундаментального профессионального образования сегодняшние и будущие выпускники учебных заведений профессионального образования могут обеспечить себе конкурентные позиции на рынке труда.

В 2009 году приостановлена тенденция ухудшения структуры занятых по уровню образования: доля работников с высшим профессиональным образованием увеличилась на 3,5%, а доля занятых с начальным профессиональным образованием уменьшилась на 3,6%. Улучшение ситуации по этому показателю наблюдается как среди мужчин – на 3,1 и 3,9%, соответственно, так и среди женщин – 3,9 и 3,1%. В целом доля занятых, имеющих высшее профессиональное

образование, в 2010 году составила 21,4%, а начальное профессиональное образование – 32,1%. За 2006–2010 гг. в структуре занятых на 7,7% уменьшилась доля лиц, не имеющих профессионального образования, и составила в 2010 году 19,7% (Рисунок 2). Несмотря на улучшение ситуации, для регионального рынка труда характерен невысокий образовательный уровень.

В регионах с более высоким уровнем образования населения его адаптация к изменениям спроса на рынке труда идет быстрее и безработица, как правило, ниже.

Существенные различия имеются в уровне образования работников, занятых в различных видах экономической деятельности. Наиболее высокий уровень образования в финансовой деятельности (86,3% в 2008 году), образовании (70,9%) и здравоохранении (66,1%) [5].

Спрос на труд на региональном рынке труда зависит от следующих факторов:

- структуры региональной экономики, в том числе соотношения трудоемких и нетрудоемких отраслей;
- состояния базовых отраслей и предприятий;
- развитости сектора услуг;
- политики региональных и местных властей.

Экономика Оренбургской области слабо диверсифицирована и имеет нерациональную структуру. Для нее характерны «невысокая доля производства конечной продукции, ... малоэффективные технологии базовых отраслей, ... слабые стартовые позиции в развитии «экономики знаний», несоответствие транспортных систем международным требованиям» [8]. Структура экономики определяет и структуру занятости (см. Таблица 2).

Таблица 2

Среднегодовая численность занятых в экономике по видам/сферам экономической деятельности, %

Вид деятельности	2006	2007	2008	2009	2010
Всего	100	100	100	100	100
Производственная сфера	46,1	45,2	45	45,8	45,4
Промышленность	25,5	25,7	25,6	24,5	24,6
• добыча	2,9	2,9	3,0	2,9	3,5
• обрабатывающие производства	12,6	12,6	12,4	11,7	11,6
• производство электроэнергии, газа	3,3	3,3	3,3	3,2	2,8
• строительство	6,7	6,9	6,9	6,7	6,7
Сельское хозяйство	20,5	19,4	19,3	21,2	20,7
Рыболовство	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Непроизводственная сфера	53,9	54,8	55,0	54,2	54,6
Торговля	14,8	14,9	15,1	14,9	14,9
Услуги	39,1	39,9	39,9	39,3	39,7

В 2006–2010 гг. наметилась тенденция увеличения численности занятых в экономике в целом (на 2,56%, или на 26,7 тыс. человек) и в сельском хозяйстве в частности, где доля работающих возросла в 2010 году по сравнению с 2006 г. на 0,2%, или на 6,8 тыс. чел. Максимальная численность занятых в сельском хозяйстве зафиксирована в 2009 г. – 228,6 тыс. чел. В 2010 году в сельском хозяйстве было занято 221,1 тыс. человек, что составляет 20,7% от общей численности занятых в экономике. Этот показатель превышает среднероссийское значение в 2 раза.

В промышленности численность занятых сократилась на 2,8 тыс. чел. Следует отметить регрессивный характер наблюдаемых в этой отрасли тенденций: рост численности работников в добывающих отраслях промышленности при сокращении их численности в обрабатывающих. Так, численность работников уменьшилась в 2010 году по сравнению с 2006 годом в производстве машин и оборудования на 8,2 тыс. чел., производстве кокса и нефтепродуктов на 2,0 тыс. чел., в текстильном и швейном производстве на 1,7 тыс. чел. В то же время она возросла в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых (на 9,2 тыс. чел.), а также в производстве пищевых продуктов (на 0,8 тыс. чел.) и др. [9, с. 38, 40].

Начиная с 2004 г. по 2009 г. наблюдалась устойчивая тенденция роста среднегодовой численности занятых в строительстве: в 2008 году прирост составил 14,8 тыс. чел., а в сравнении с 2006 годом – 2,4 тыс. человек. В 2010 году зафиксировано сокращение численности занятых этим видом деятельности на 1,2 тыс. чел.

Сохраняется тенденция к росту занятости в непроизводственной сфере в целом: в 2010 году по сравнению с 2006 годом прирост составил всего 4%. Это является закономерным: чем значительнее роль экспортно-сырьевых отраслей промышленности, тем медленнее рыночная трансформация сектора услуг и занятости в нем. Для решения задач развития экономики области в целом и проблемы увеличения занятости населения в частности необходимо развивать этот сектор. Отрасли услуг являются наиболее трудоемкими. Там, где развиваются услуги опережающими темпами, предложение рабочих мест выше и ситуация на рынке труда лучше.

За 1990–2006 гг. в Оренбургской области сильно сократился сектор бытовых услуг: количество предприятий в целом сократилось в 4–5 раз, приемных пунктов – в 10 раз, средняя численность работников – в 5,7 (с 23,5 тыс. человек до 4,14 тыс. человек). По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области, в 2006 г. в регионе осталось химчисток 7 (3 в г. Оренбурге, 2 в г. Орске), предприятий по ремонту и техобслуживанию бытовой техники – 45 (18 в г. Оренбурге, 7 в г. Орске),

по прокату – 5, техобслуживанию транспортных средств – 28 (14 в г. Оренбурге) [10]. За последние пять лет ситуация мало изменилась: около 70% всех хозяйствующих субъектов, оказывающих бытовые услуги, функционирует в городах области, из них наибольшая часть находится в городах (Оренбурге, Бузулуке, Орске и Новотроицке). Недостаточно развита сеть в Гайском, Бугурусланском и Сорочинском районах [1].

Увеличение работников в непроизводственной сфере происходит в основном за счет роста их численности по следующим видам экономической деятельности: «Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование» – на 11,9 тыс. чел., «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» – на 9,5 тыс. чел., «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» – на 5,2 тыс. чел., «Здравоохранение и предоставление социальных услуг» – на 2,7 тыс. чел., «Финансовая деятельность» – на 1,6 тыс. человек. Численность занятых видами деятельности «Транспорт и связь» сократилась – на 5,7 тыс. чел., «Образование» – на 1,5 тыс. чел., «Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг» – на 1,6 тыс. человек. Сокращение численности занятых в образовании произошло, в том числе, и за счет сокращения числа общеобразовательных учреждений.

По данным таблицы 2 видно, что в 2009 году структура экономики региона стала ухудшаться: увеличилась доля материального производства. Это произошло в основном за счет увеличения занятости в сельском хозяйстве. По международным стандартам для конкурентоспособности трудовых ресурсов соотношение занятых в непроизводственной сфере и производственном секторе экономики должно составлять 60% : 40%. По данным за 2010 г. в Оренбургской области это соотношение составило 54,6 : 45,4. В США в середине 1990-х гг. в сфере услуг работало 75% всех занятых. Здесь сконцентрировано более 80% всех работников умственного труда и 87% кадров высшей квалификации. В сфере услуг производится до 80% ВВП страны. В ВРП Оренбургской области в 2010 году доля платных услуг составила 10,4%. Для достижения международного стандарта необходимо переместить из производственной сферы в сферу услуг 57,14 тыс. человек, что потребует проведение мероприятий по профессиональной подготовке и переподготовке.

По информации Министерства труда и занятости Оренбургской области, повышенным спросом со стороны работодателей пользуются из числа специалистов страховые агенты, из рабочих профессий: бурильщики капитального ремонта скважин, водители, грузчики, дворники, каменщики, кондук-

торы, машинисты, охранники, продавцы, слесари, швеи, штукатуры и электромонтеры. Таким образом, на региональном рынке труда имеется определенный резерв рабочей силы (как специалистов, так и рабочих), сосуществующий с вакантностью части рабочих мест в результате структурного несоответствия спроса и предложения.

Численность безработных в 2010 году составила 81,9 тыс. чел., или 7,4% экономически активного населения. Это на 10,5 тыс. чел. больше, чем в 2006 году и на 14,5 тыс. чел. меньше, чем в 2009 году. То есть в 2010 году ситуация на региональном рынке труда стала улучшаться.

Основная причина высокого уровня безработицы в Оренбургской области не в современном экономическом кризисе. Превышение фактического уровня безработицы над естественным (ЕУ(Н)Б) было и в докризисный период (таблица 3).

Средний возраст безработных 33,9 лет. В структуре безработных по возрасту наиболее многочисленную группу составляли лица в возрасте 20–29 лет – 37,6% (среди мужчин – 39,0%, женщин – 36,0%). Доля безработных «до 20 лет» – 6,7%.

Итого: 44,3% в структуре безработных по возрасту приходится на молодежь. Безработица среди молодежи обусловлена высокой долей сельского населения. Невозможность найти достойную работу ведет не только к оттоку молодежи, но и к росту социальной напряженности. Сохраняется и тенденция роста доли безработных в группе 50–54 лет (на 4,5%) [9, с. 10, 23].

В анализируемом периоде сократилась доля безработных, имеющих высшее и неполное высшее образование: с 12% в 2006 г. до 10,8% в 2010 году. Но в сравнении с 2008 – предкризисным годом – этот показатель увеличился на 4,3%. Число безработных со средним (с 21,5 до 22,1%, соответственно) и начальным профессиональным образованием (с 32,3 до 32,8%, соответственно) увеличилось незначительно (см. Рисунок 3). Особенно велика доля безработных с начальным профессиональным образованием среди мужчин: в 2010 г. она составила 36,3%. Среди безработных женщин наибольшая их доля также приходится на начальное профессиональное образование – 28,9% и среднее профессиональное образование – 26,9% [Там же, с. 25].

Таблица 3

Динамика уровня безработицы [9, с. 24]

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Уровень безработицы, %	9,4	6,5	7,1	7,3	8,8	7,4

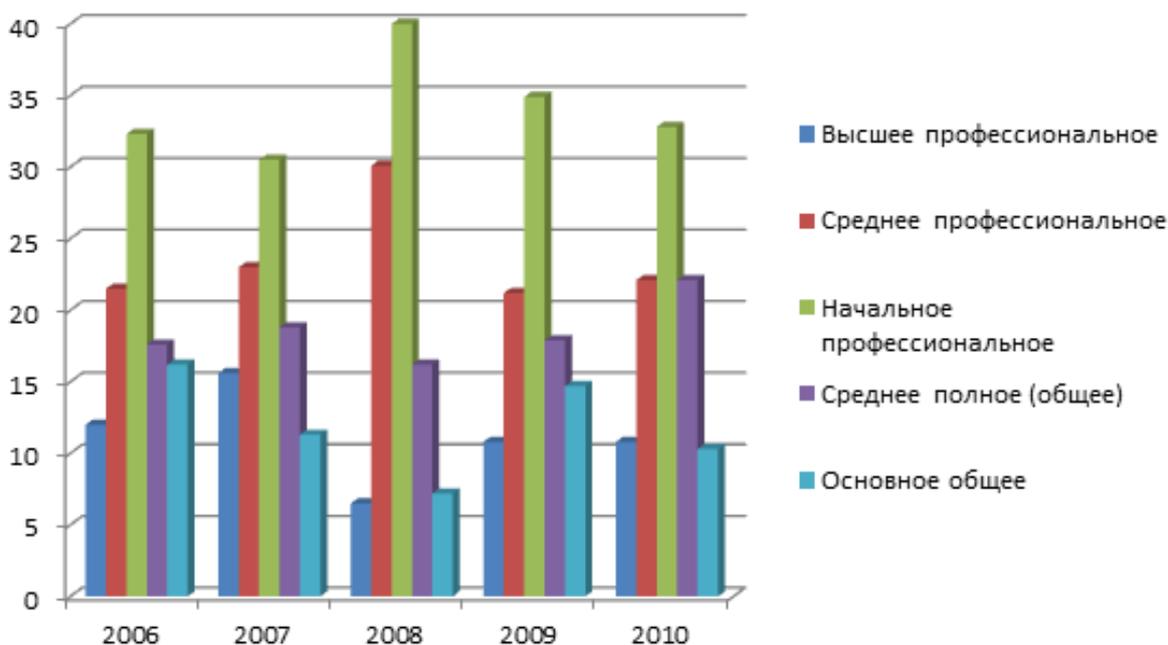


Рис. 3. Распределение численности безработных по уровню образования, % [9, с. 19]

Из общего числа безработных, численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения, составила на конец 2010 года 13 947 чел., в том числе 7 990 женщин (57,3%). А потребность в рабочих, заявленная организациями в государственные учреждения службы занятости населения, составила 5 041 чел. Таким образом, нагрузка не занятого трудовой деятельностью населения на одну заявленную вакансию на 01 января 2011 года составила 2,8 человека. За 2010 год этот показатель сократился в 2 раза [Там же, с. 28].

55% (свыше 41 тыс. чел.) от общего числа обратившихся в 2010 году в органы службы занятости населения граждан – это молодежь (для сравнения: в 2009 году доля молодежи составляла 46%). Более 16,3 тыс. молодых людей были признаны безработными (в 2009 г. – 18,7 тыс.) [7]. Для молодежного рынка труда характерен увеличивающийся разрыв между трудовыми притязаниями молодых людей и возможностью их удовлетворения.

Таким образом, безработный в Оренбургской области – это прежде всего молодой человек (молодая женщина) в возрасте 18–24 лет, имеющий(ая) начальное/среднее профессиональное образование.

Последствия роста безработицы общеизвестны:

- сокращение производства материальных и духовных благ, которые могли бы произвести люди, оставшиеся без работы. В результате снижается национальное богатство;
- уменьшение налоговых поступлений в бюджеты разных уровней, в том числе и областной;
- снижение уровня жизни семьи безработного;
- ухудшение психологического состояния безработных и, как следствие, конфликты в семье (микроуровень), социальные конфликты (макроуровень), рост преступности и др.;
- увеличение бюджетных расходов на поддержание минимальных условий жизни безработных и, как следствие, ухудшение состояния бюджетов разных уровней.

В целях снижения негативных социально-экономических последствий возможного увольнения работников и предупреждения роста безработицы с 2009 года реализуется областная целевая программа по стабилизации ситуации на рынке труда Оренбургской области (Программа), которая включает четыре направления:

- опережающее обучение по профессиям, востребованным на рынке труда, что позволит обеспечить занятость работников как на своем предприятии (по новой профессии или после повышения квалификации по имеющейся профессии (специальности), так и на других предприятиях;
- развитие предпринимательских инициатив незанятого населения, оказание содействия самозанятости безработных граждан;

- организация общественных работ для работников, находящихся под риском увольнения, и незанятых граждан;

- организация стажировки в целях приобретения опыта работы безработных граждан из числа выпускников учреждений профессионального образования.

Особое внимание правительство Оренбургской области уделяет таким направлениям программы, как самозанятость и создание безработными гражданами, открывшими собственное дело при поддержке службы занятости дополнительных рабочих мест для трудоустройства безработных. За 2009–2011 гг. организовали собственное дело около 10,4 тыс. безработных граждан. Ими было создано более 10,3 тыс. дополнительных рабочих мест, в том числе при финансовой поддержке – около 4,5 тыс. Таким образом, в сфере малого предпринимательства за годы реализации программы создано почти 21 тыс. рабочих мест, в том числе свыше 17 тыс. в сельской местности. По данным Министерства труда и занятости Оренбургской области, в рамках Программы только за январь–ноябрь 2011 г. трудоустроено около 41,1 тыс. чел.; на профессиональное обучение направлено 4,5 тыс. безработных, подготовку и переподготовку прошли более 3 тыс. работников предприятий.

В целях ослабления напряжения на молодежном рынке труда Оренбургской области при содействии органов труда и занятости было трудоустроено 29 тыс. молодых людей. Три года в области в рамках Программы для выпускников учреждений профессионального образования проводилась стажировка, которая позволяла приобрести опыт работы по специальности, закрепить полученные в учебном заведении знания. Кроме того, организуется обучение по востребованным на рынке труда профессиям. В 2010 году его прошли 3,2 тыс. молодых людей. Особой популярностью среди них пользуются профессии, связанные с компьютерными технологиями, строительством, транспортом и сферой услуг, так как данная подготовка повышает их конкурентоспособность и профессиональную мобильность, что позволяет сократить время поиска работы.

Благодаря реализации Программы удалось стабилизировать ситуацию на региональном рынке труда. Уровень регистрируемой безработицы на 1 декабря 2011 года составил 1,1%. Это второе место по ПФО и седьмое по России [3].

Дополнительной мерой, обеспечивающей повышение занятости населения области, является сокращение численности привлекаемых иностранных работников. В 2010 году в Оренбургской области работало 10 119 иностранных граждан. Это на 13 444 чел., или на 57% меньше значения данного показателя в предшествующем году [9, с. 75].

Резерв рынка труда формируется из безработных и части экономически неактивного населения в трудоспособном возрасте, которая может возобновить поиск работы через службы занятости. Так, в 2008 году среди экономически неактивного населения в трудоспособном возрасте 11,7 тыс. человек составляют лица, которые выразили желание работать, ищут работу, но не готовы приступить к ней и 26,2 тыс. человек – лица, отчаявшиеся найти работу и отказывающиеся от ее поисков, из которых 76,1% – сельское население.

Механизмом, способствующим или препятствующим межотраслевым перемещениям работников, активности населения на рынке труда выступает заработная плата. Высокий уровень заработной платы сохраняется в добывающей промышленности, в ряде отраслей обрабатывающей промыш-

ленности (производстве кокса и нефтепродуктов, химическом производстве), производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, финансовой деятельности, государственном управлении. Самая низкая среднемесячная заработная плата зарегистрирована в обрабатывающем секторе – в текстильном и швейном производстве (9 263,6 руб. в 2010 г.), производстве резиновых и пластмассовых изделий (9 311,1 руб.), в непромышленном секторе – в образовании (9 059,7 руб.), здравоохранении и предоставлении социальных услуг (9803,6 руб.), предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (9 706,2 руб.). В 10 отраслях производственной и 4 непромышленной сфер этот показатель превышает среднеобластное значение (Рисунок 4).

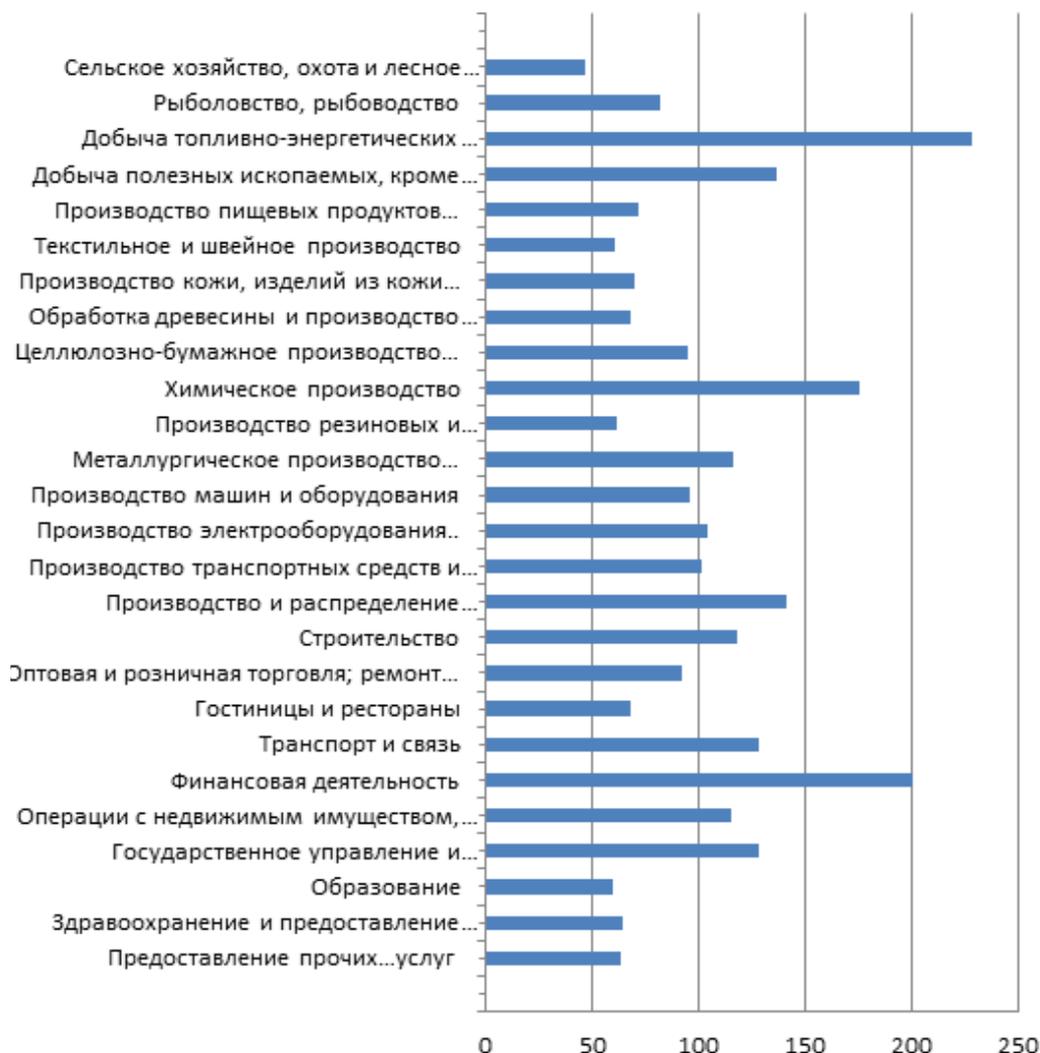


Рис. 4. Соотношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по видам экономической деятельности со среднеобластным уровнем в 2010 г. [9, с. 123]

Стабильность и устойчивость функционирования рынка труда в значительной степени предопределяются содержанием и характером функционирования инфраструктуры – его субъектов и институтов, степенью их взаимодействия. К институтам рынка труда относят: государственные службы занятости и частные агентства занятости, механизм информирования населения о возможностях трудоустройства в районах и городах области, осуществление комплекса мер по содействию внутренней трудовой миграции. В Оренбургской области, кроме государственных органов занятости (Биржи труда, Центров занятости населения, расположенных в каждой территории области) деятельность по трудоустройству и подбору персонала осуществляют кадровые агентства (центры): «Терра Метрополис», «Карьера», «УралЭкспо», «Успех», «Альма», «Ваша работа», а также кадровые службы организаций и предприятий. В Оренбургской области издаются и распространяются через киоски Роспечать еженедельные газеты «Работа для Вас (Оренбургский выпуск)», «Работа и обучение» и др.

Важной составляющей поведения субъектов рынка труда являются предъявляемые ими требования. Обращаясь на рынок труда, работодатели используют, как правило, минимально необходимый набор качественных характеристик: требования по специальности, стажу работы, образованию. Работодателей интересуют также пол, возраст и специфические знания (компьютера, языка и др.).

Проведенное авторами проекта исследование позволило выявить основные требования рынка труда к претенденту на рабочее место.

Объект исследования охватывал пять секторов экономики: промышленность, строительство, торговлю, транспорт, сферу услуг.

Предметом исследования являлись 3 категории качеств: демографические, образование и личностные. Результаты исследования показали, что:

1. Предпочтения во всех отраслях отдается категории «образование». Наличие определенного уровня образования и иных профессиональных навыков в большей степени является желательным. Это объясняется тем, что для одних должностей определен уровень образования является необходимым (ИТР, руководители, служащие), а для других не имеет значения (вспомогательные рабочие, обслуживающий персонал).

2. Наличие определенного стажа работы для предприятия чаще всего является желательным

или необходимым условием. Как правило, не встречается ответов «не имеет значения». Стаж работы в основном должен составлять не менее 1 года или 2–3 лет.

3. Умение использовать современные информационные технологии.

Модернизация производства, применение новых технологий стали причинами повышения требований работодателей к профессиональному уровню рабочей силы.

Личностные качества представляли собой набор индивидуальных свойств человека, которые позволяют спрогнозировать его поведение на предприятии. Базовыми и обязательными качествами человека для работодателей являются:

- умение брать на себя ответственность и принимать решения на своем уровне;
- целеустремленность, нацеленность на результат;
- способность адаптироваться к меняющимся условиям и содержанию труда;
- коммуникабельность и умение работать в команде;
- исполнительность;
- способность к обучению;
- умение слушать (а главное слышать);
- культура поведения и культура речи.

Проведенный анализ состояния рынка труда Оренбургской области позволил выявить следующие тенденции:

- рост экономической активности населения;
- снижение качества рабочей силы (старение и сокращение кадрового состава высококвалифицированных рабочих на предприятиях, увеличение контингента молодежи, имеющей низкий образовательный уровень);
- снижение количества вакансий, заявляемых работодателями в службу занятости;
- невысокий образовательный уровень экономически активного населения;
- нерациональная структура распределения работающих по отраслям и секторам экономики;
- недостаточная развитость сектора услуг;
- высокий уровень безработицы;
- ослабление напряженности на областном рынке труда в результате реализации комплекса мероприятий функциональными подразделениями органов исполнительной власти.
- среди требований, предъявляемых работодателями области к потенциальным работникам, доминируют уровень образования и личные качества претендента.

### *Литература*

1. Социально-экономическое развитие Оренбургской области за январь – ноябрь 2011 года. [Электронный ресурс]: аналитическая записка – Оренбург. : Правительство Оренбургской области, 2011. – Режим доступа : <http://www.orenburg-gov.ru/magnoliaPublic/regportal/ActualThema/antiCrisis/mon2011.html>. – Дата доступа: 18.11.2011.

- 
2. Кибанов А. Я. Управление трудовыми ресурсами : учебник / А. Я. Кибанов, Е. А. Митрофанова, И. А. Эсаулова / под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 284 с.
  3. «Об итогах работы службы занятости за 2011 год»: брифинг министра труда и занятости Оренбургской области В. Кузьмина.
  4. Статистический ежегодник Оренбургской области. 2011: стат. сб. / Оренбургстат. – Оренбург, 2011. – 542 с.
  5. О ситуации на рынке труда в Оренбургской области в 2008 году : Аналитическая записка / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. – Оренбург, 2009. – 39 с.
  6. Рынок труда : учебник / под ред. В. С. Буланова и Н. А. Волгина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Экзамен», 2003. – 480 с.
  7. Кузьмин В.П. Ситуация на рынке труда Оренбуржья: [Электронный ресурс]: доклад – Оренбург. Министерство труда и занятости Оренбургской области, 2011. – Режим доступа :<http://www.orenzan.ru/kuzmin/380-2010-12-30-06-01-37.html#comment-114> – Дата доступа: 16.12.2011.
  8. Стратегия социально-экономического развития Оренбургской области до 2020 года и на период до 2030 года. [Электронный ресурс]: офиц. документ – Оренбург : Правительство Оренбургской области, 2011. – Режим доступа : <http://www.orenburg-gov.ru/magnoliaPublic/regportal/strateg.html>. – Дата доступа: 18.11.2011.
  9. Труд и занятость в Оренбургской области : стат сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. – Оренбург, 2011. – 137 с.
  10. Сфера услуг в Оренбургской области : стат сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. – Оренбург, 2008. – 213 с.
-

**А. С. Белов**, преподаватель кафедры теории управления и маркетинга  
 ФБГОУ ВПО «Оренбургский государственный институт менеджмента»  
 e-mail: dazan@ya.ru

## ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОСТРАНСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В 2003-2010 ГГ.

*С точки зрения системного подхода, объективными эффектами пространственно-экономической трансформации являются изменения концентрации средств производства, человеческих ресурсов, оборотных фондов и т.д. в отдельных узлах производственной системы. Таким образом, изучение прикладных аспектов развития отдельного промышленного предприятия, выступающего элементом более крупной системы, целесообразно дополнить анализом динамики ее развития. Статья посвящена обобщению ключевых тенденций пространственно-экономической трансформации российской промышленности в последние годы посредством анализа основных индикаторов на макроуровне.*

**Ключевые слова:** макроэкономические показатели, пространственно-экономическая трансформация, оборотные фонды.

Пространственно-экономическая трансформация представляет собой совокупность естественных процессов изменения географической, отраслевой, имущественной и правовой организации производства. С точки зрения системного подхода, объективными эффектами пространственно-экономической трансформации являются изменения концентрации средств производства, человеческих ресурсов, оборотных фондов и т.д. в отдельных узлах производственной системы. Таким образом, изучение прикладных аспектов развития отдельного промышленного предприятия, выступающего элементом более крупной системы, целесообразно дополнить анализом динамики ее развития.

В настоящей работе не преследовалась цель выявления каких-либо фундаментальных законо-

мерностей или построения прогноза развития на будущие периоды. Основная задача представляется автору как обобщение ключевых тенденций пространственно-экономической трансформации российской промышленности в последние годы посредством анализа основных индикаторов на макроуровне. Информационной базой проведенного анализа выступали публичные данные ЦБСД Росстата. Заранее оговоримся, что при обнаружении несоответствий значения опубликованных показателей с расчетными (например, общенациональный показатель, получаемый как сумма значений показателей федеральных округов), в дальнейшем анализе использовались последние. Анализ затрагивал период с 2003 по 2010 год и проводился как обобщенно, так и в рамках

Таблица 1

Основные показатели развития промышленности Российской Федерации  
 (данные на конец соответствующего года)

Показатель	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Финансовые показатели, млрд руб.								
Оборотные активы	4 434,3	6 185,8	7 666,3	8 785,6	11 066,3	14 803,4	15 750,0	18 156,7
Внеоборотные активы	6 351,2	6 763,6	9 520,2	13 029,0	15 318,9	17 434,6	20 746,2	23 260,6
Совокупные активы	10 785,5	12 949,4	17 186,5	21 814,6	26 385,2	32 238,0	36 496,2	41 417,3
Выручка	8 582,9	11 417,9	15 417,8	18 315,6	22 779,5	27 234,6	25 476,5	31 999,5
Прибыль	609,1	1 260,8	1 794,0	2 870,9	2 973,9	2 428,4	2 194,8	3 409,3
Запасы	1 334,6	1 634,2	1 938,0	2 380,5	3 046,0	3 797,2	3 709,2	4 285,1
Кредиты и займы	1 959,8	2 923,6	3 893,3	4 160,3	5 746,7	8 408,2	9 138,2	9 952,7
Количество предприятий								
Всего	96 472	90 219	87 436	86 459	87 392	83 952	79 468	81 379
Убыточных	40 219	34 079	31 275	28 694	22 685	22 696	23 811	21 151
Показатели рентабельности, %								
Рентабельность продаж	7,1	11,0	11,6	15,7	13,1	8,9	8,6	10,7
Рентабельность активов	5,6	9,7	10,4	13,2	11,3	7,5	6,0	8,2

секторов промышленности по ОКВЭД (разделы С, D и E), а также в географическом срезе (на уровне федеральных округов).

Обобщенные значения по всем секторам промышленности России приведены в таблице 1.

Основываясь на результатах анализа макроэкономических показателей, можно выделить следующие тенденции.

1. Укрупнение предприятий. Несмотря на тот факт, что с 2010 года отмечается тенденция к росту количества предприятий, общее число промышленных предприятий сократилось более чем на 15 тысяч (15,6%). Однако в срезе секторов данная тенденция неоднородна. Так, за указанный период количество предприятий добывающей промышленности выросло на 19,1% (до 3 656), а инфраструктурных предприятий, занятых производством и распределением электроэнергии, газа и воды – на 15,8% (до 6 727). Таким образом, наибольшее развитие тенденция получила применительно к обрабатывающей промышленности, число предприятий которых сократилось на 18,9% – до 70 996.

2. Снижение доли убыточных предприятий. Несмотря на локальное увеличение количества убыточных предприятий промышленности в 2008–2009 годах, в целом за рассматриваемый период удельный вес таких организаций снизился с 41,7% до 26,0%. При этом тенденция носит системный характер: для отдельных секторов (разделы С, D, E) абсолютное снижение удельного веса убыточных предприятий составило 14,9%, 16,3% и 15,7% соответственно.

3. Повышение рентабельности деятельности. В целом даже в 2008–2009 годы совокупные показатели рентабельности активов и рентабельности продаж были выше, чем в самом начале периода. Тем не менее в рамках секторов наблюдаются различия в проявлении данной тенденции. В части рентабельности активов в 2003–2010 лиди-

ровали предприятия добывающей промышленности (итоговые показатели колеблются в диапазоне 7,4–14,9%), затем следуют предприятия обрабатывающей (5,8–14,8%), и наиболее худшие результаты – у инфраструктурных промышленных предприятий (2,1–4,6%). Что касается рентабельности продаж, то позиции распределились тем же образом, со следующими диапазонами значений: 13,1–30,3%, 5,8–13,2% и 3,2–5,9% для разделов С, D и E соответственно.

4. Изменения в структуре активов. Касаясь доли оборотных средств в структуре активов промышленных предприятий, отметим, что за рассматриваемый период существенных сдвигов в целом не наблюдалось. Исключение составляют лишь предприятия, занятые производством и распределением электроэнергии, газа и воды: итоговый показатель удельного веса оборотных средств в совокупных активах с 2007 года колеблется в диапазоне 33,1–34,1% против 24,4–26,6% в период 2003–2006. Тем не менее очевидна тенденция снижения доли запасов в структуре оборотных активов (с 30,1% до 23,6%) промышленности в целом. Применительно к секторам, данная тенденция ярко выражена у обрабатывающих (снижение с 37,3% до 28,2%) и инфраструктурных производств (с 14,6% до 8,3%).

5. Переоценка активов как значительный фактор их роста. Совокупный прирост активов отечественной промышленности за 7 лет (с конца 2003 по конец 2010) составил в номинальном выражении 30 631,8 млрд рублей. При этом прирост кредитных обязательств составил 7 992,9 млрд рублей, а совокупная полученная прибыль за весь период – 16 932,1 млрд рублей. Таким образом, даже при полном реинвестировании всей получаемой прибыли (что маловероятно) остается непокрытым 18,6% прироста. Это свидетельствует о значительной роли переоценки активов как фактора роста их номинальной величины.

Таблица 2

Оценка потенциального прироста активов за счет их переоценки по секторам промышленности (в течение 2004–2010 гг.), тыс. руб.

Сектор промышленности	Прирост активов	Прирост займов и кредитов	Совокупная прибыль за период	Минимальный прирост за счет переоценки: $5 = (2 - 3 - 4)$
1	2	3	4	5
Раздел С – Добывающая промышленность	8 404 509 724	1 499 221 164	6 505 733 456	399 555 104
Раздел D – Добывающая промышленность	17 036 994 088	5 755 382 366	9 407 106 312	1 874 505 410
Раздел E – Добывающая промышленность	5 190 330 784	738 249 755	1 019 238 794	3 432 842 235
ИТОГО	30 631 834 596	7 992 853 285	16 932 078 562	5 706 902 749

---

---

При анализе данных показателей по секторам промышленности можно оценить их потенциальный вклад в переоценку активов (см. таблицу 2).

Таким образом, становится очевидным, что значительная часть прироста номинальной стоимости активов обусловлена их переоценкой, причем – основной вклад, вероятно, обеспечен инфраструктурными предприятиями электроэнергетики, газо- и водоснабжения в ходе проводящихся реформ (где прирост мог быть обеспечен кредитами и реинвестированием всей получаемой прибыли лишь на 33,9%).

Обращаясь к вопросу выраженности рассмотренных тенденций в рамках отдельных террито-

рий Российской Федерации, отметим, что описанные наблюдения справедливы и на региональном уровне. Тем не менее глубокий количественный анализ применительно к отдельным территориям на данный момент не является возможным в силу, прежде всего, методологических особенностей организации статистического учета.

Тем не менее представленные результаты отражают объективные эффекты пространственно-экономической трансформации в России и могут быть полезны для целей прогнозирования социально-экономического развития и организации управления промышленными предприятиями.

#### *Литература*

1. Центральная База Статистических Данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi> – Дата доступа: 04.10.2011.

---

**В. В. Дементьев**, аспирант Саратовского государственного технического университета  
*e-mail: v-dementev@mail.ru*

**А. В. Фоменко**, доктор экономических наук, профессор  
Саратовского государственного технического университета  
*e-mail: alexvla75@yandex.ru*

## РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ ПОТОКАМИ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ ПРОЕКТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ABC-XYZ АНАЛИЗА

*Использование ABC-XYZ анализа в управлении логистическими потоками трудовых ресурсов предоставляет новые возможности в организации обеспечения трудовыми ресурсами проектных организаций. Позволяет управлять кадровым составом проектной организации с учётом потребностей каждого отдельного проекта. Предлагаемый метод позволяет, с одной стороны, снизить затраты на привлечение и удержание работников, с другой стороны, избежать дефицита трудовых ресурсов при реализации проекта, обеспечить более качественное планирование потребностей в трудовых потоках различной интенсивности.*

**Ключевые слова:** логистика, рабочая сила, управление человеческими ресурсами, трудовые потоки, проектная организация, ABC-XYZ анализ.

Управление трудовыми ресурсами в настоящее время является одним из основных направлений менеджмента организации, поскольку именно трудовые ресурсы в современной экономике становятся основным фактором, формирующим и развивающим конкурентоспособность предприятия. Следовательно, от эффективности управления трудовыми ресурсами во многом зависит эффективность управления предприятием в целом. Вопросам эффективности управления трудовыми ресурсами посвящено большое количество исследований как в России, так и за рубежом. Однако следует отметить, что в большинстве данных исследований недостаточное внимание уделяется такому аспекту трудовых ресурсов, как их динамика, хотя в последние десятилетия фактор динамики оказывает огромное значение на поведение трудовых ресурсов и методы эффективного управления ими. В настоящее время трудовые ресурсы организации должны рассматриваться как сложные, динамичные, нелинейные системы. При этом необходим адекватный механизм управления, учитывающий сложность, динамичность и нелинейность объекта. В ряде исследований, проведённых за последние несколько лет, доказывается возможность использования методологии логистики для решения поставленной задачи. При этом объект исследования рассматривается как логистические потоки трудовых ресурсов или, в разных исследованиях, определяемый как трудовые потоки, кадровые потоки, человеческие потоки. Авторы данного исследования разделяют

позицию возможности использования методологии логистики в совершенствовании управления трудовыми ресурсами и рассматривают последние как трудовые потоки организации.

Процессом управления входящими, внутренними, исходящими и возвратно-исходящими потоками трудовых ресурсов, как правило, занимаются отделы кадров, службы управления персоналом или службы управления человеческими ресурсами. В западной практике, особенно применительно к управлению проектами, иногда формируется интегральное подразделение или группа, в которой, в той или иной форме, объединяются функции обеспечения проекта ресурсами. Таким образом, достигается комплексное управление привлечением материальных, информационных, технологических, энергетических, трудовых и других ресурсов, необходимых для реализации проекта. С точки зрения логистического подхода подобная методика представляется целесообразной. При безусловной специфике процессов привлечения различных видов ресурсов, в самой технологии их привлечения есть достаточно много общих вопросов и, в определённой мере, стандартных проблем. При этом использование наработок, полученных в процессе привлечения материальных ресурсов для совершенствования процесса привлечения трудовых ресурсов, с учётом их специфики, может дать хороший результат. Также нельзя забывать об эффективности использования системного подхода в управлении ресурсами, в том числе на стадии их привлечения. Так как все ресурсы в процессе их потребления связаны друг с другом, то координация

в процессе их привлечения позволит, с одной стороны, избежать сверхнормативных издержек, с другой, издержек дефицита, что опять же критично, в первую очередь, для проектных организаций. Системный подход к организации привлечения ресурсов обеспечивает видение целостной картины потребностей организации в ресурсах на конкретные виды деятельности. Контроль и управление динамикой входящих и исходящих потоков позволяет формировать более точные графики производства и реализации товаров.

Развитие промышленности и интенсификация интеграционных процессов, темпы которых непрерывно увеличивались с начала XX века, обусловили актуальность поиска новых форм и методов управления движением ресурсов, в первую очередь материальных. При этом данные процессы находили своё отражение и осмысление в научных исследованиях, результатами которых стало появления целого ряда новых моделей и методов, например, таких как группа моделей экономически оптимального размера заказа, состав которой продолжает расширяться и в настоящее время. Однако изменения, происходящие в структуре экономики, формирование постиндустриального уклада, изменение органической структуры капитала, интенсивный рост сферы услуг и различных форм информационных производств, а также формирование сетевых или, как они определяются в западной литературе, логистических структур привели к необходимости изменения концепции управления ресурсными потоками, которая, в том числе, нашла отражение в интегральной парадигме логистики. В перспективе, и это находит своё отражение в последних исследованиях в области логистики, внимание данного направления будет привлечено не только к материальным, но равно и к информационным, финансовым, трудовым и другим видам потоков.

Целью данной статьи является изучение одного из аспектов управления трудовыми потоками, на этапе их привлечения в проектных организациях, а именно, возможности управления интенсивностью трудовых потоков проектных организаций на основе логистического подхода, используя комплексный ABC-XYZ анализ.

Актуальность исследования проблемы управления трудовым потоком в логистических системах проектных организаций заключается в необходимости привлечения различного числа работников в определенный ограниченный промежуток времени, используя все доступные каналы привлечения данных работников. Для проектных организаций проблема необходимости формирования большого потока временных работников с разнообразной структурой данного потока весьма актуальна. В эту структуру могут входить как отдельные работники, так и группы людей. Наи-

более дорогим и дефицитным привлекаемым элементом в трудовых потоках проектных организаций является привлечение «команд». При одновременной реализации нескольких проектов, проектные организации сталкиваются с проблемой нехватки отдельных групп рабочей силы для отдельно взятого проекта, постоянное же содержание абсолютно всех необходимых специалистов является экономически неэффективным для данной организации.

Трудовые ресурсы проектных организаций, в процессе реализации нескольких проектов, формируют собой совокупность относительно непрерывных трудовых потоков, изменяющихся под воздействием внешней и внутренней среды, формирующих межгрупповые связи. Эти потоки, в процессе предпринимательской деятельности, «перетекают», меняя свою структуру и характеристики с одного проекта на другой, при одновременной реализации нескольких проектов, или перемещается в структуру предприятия, с созданием трудового резерва для ожидания реализации будущих проектов. Для каждой проектной организации, с учётом весьма вероятного дефицита кадров по отдельным специальностям, встаёт вопрос, сохранять ли персонал во время отсутствия проекта и на основании каких критериев осуществлять отбор подобного персонала, или набирать для каждого проекта персонал заново, заключая срочные договоры на выполнение определенного перечня работ.

Проектные организации в области строительства, заключая договор с подрядчиком на выполнение проектных работ, ориентируются на «Справочники базовых цен», «Сметные нормы и расценки на новые технологии в строительстве» или иные нормативные документы. После формирования сметы проекта, организация, реализующая проект, делит его на этапы, отдельные работы, определяет требуемые материальные ресурсы. Исходя из требуемого качества и сроков реализации проекта, планируется количество и квалификация привлекаемого персонала. Указанные выше справочники позволяют ориентироваться в стоимости работ на конкретные услуги. Однако такие справочные издания не могут ответить на вопросы: какие группы работников сохранять до следующего проекта, какие держать за штатом, какие функции и работы следует отдать на совместительство, а от сохранения каких работников следует отказаться, нанимая их на каждый проект заново.

Управление объемом и интенсивностью входящих и исходящих потоков для организаций должно обеспечивать необходимый внутренний минимум, который следует поддерживать для эффективной реализации проектов, однако постоянно привлекать дорогостоящие трудовые по-



Рис. 1. Модель привлечения рабочей силы в проектной организации

токи не всегда целесообразно, так их отдельные, наиболее важные элементы можно включить во внутренний минимум трудовых ресурсов, что позволит снизить издержки, как привлечения, так и дефицита. При этом под воздействием внутренней среды организации и стратегического видения ее развития, организация трансформирует поток высокой интенсивности с небольшим объемом (привлечение единичного работника) в поток с низкой интенсивностью и большим объемом (формирование групп и команд). Однако при этом необходима оценка, позволяющая принять решение о том, какие элементы дорогостоящих трудовых потоков экономически целесообразно привлекать на постоянной основе.

Для принятия решения об изменении интенсивности и объема потока авторы статьи предлагают использовать ABC-XYZ анализ с целью выявления групп работников по постоянству спроса и затратах на работника в проекте.

Алгоритм модели управления привлечением рабочей силы для проектной организации представлен на рис. 1.

Для проведения ABC-анализа необходима статистическая информация о стоимости рабочей силы на каждом проекте в течение продолжительного периода времени. Результатом анализа станет информация, которая поможет выявить работников, на оплату труда которых затрачивается наибольшее количество средств, исходя из стоимости рабочего дня работника и продолжительности работы на проекте. После проведения ABC-анализа формируется таблица, в которую заносятся результаты анализа по группам А, В, С.

Для проведения XYZ-анализа потребуются статистическая информация по продолжительности работы каждого работника в проектах за тот же период времени, за который проводится ABC-анализ.

После проведения XYZ-анализа формируется таблица, в которой работники сгруппированы по стабильности востребованности в проекте в группы X, Y, Z.

Следующий этап – формирование сводной матрицы ABC-XYZ. В строках указывается критерий ABC-анализа, в столбцах критерий XYZ-анализа. Последним этапом является принятие решения о сохранении работника в штате или временном привлечении на проект.

Для различных групп решение выглядит следующим образом:

- группа AX, VX – сохранение всей группы работников с формированием команд для достижения конкурентных преимуществ;
- группа AY, VY – сохранение части группы работников с созданием кадрового резерва, либо создание мобильных групп с предоставлением в последующем услуг по лизингу персонала для выполнения работ;
- группа AZ, VZ – отказ от постоянного найма, формирование внештатного списка работников, либо совмещение нескольких видов работ внутри предприятия или совмещение на нескольких местах работы;
- группа CX – сохранение всего штата работников, исходя из финансового состояния предприятия (при неблагоприятном финансовом состоянии отказ от всей группы);
- группа CY – сокращение группы до средней потребности в специалистах, формирование внештатных групп работников;
- группа CZ – анализ причин, по которым работник относится к группе. Это могут быть специалисты узкого профиля, люди, выполняющие новые услуги, имеющие стратегическую направленность. В случае если специалист узкого профиля или работник, оказывающий новые услуги, имеющие стратегическую направленность, выполняет работы, которые формируют конкурент-

ное преимущество, то необходимо сохранить данного работника с поиском возможностей для увеличения объемов выполняемых работ. Если работник не является узким специалистом или работником, оказывающим новые услуги, имеющие стратегическую направленность, то целесообразен отказ от работника, выполнявшего данные работы, а сами работы следует отдать на аутсорсинг или поручить выполнение работ другим группам.

Границами применимости модели является наличие информации о затратах на работника в единицу времени (150 руб. в день), продолжи-

тельности его работы (15 дней в месяц), не менее 10 измерений времени работы за определенный период времени (20, 30, 10 дней за квартал соответственно).

Рассмотрим модель на примере проекта по ремонту стекловаренных печей продолжительностью 54 рабочих дня. Для уменьшения количества данных в табл. 1 приведены 15 строк с данными о типичных группах, задействованных на проекте. В столбцах «Стоимость 1 дня работы» и «Время работы на проекте» приведены средневзвешенные значения.

Таблица 1

Данные и результаты ABC-анализа

№	Наименование должности работника	Стоимость 1 дня работы, руб.	Время работы на проекте, дней	Цена работника на 1 проекте, руб.	Qi, %	ΣQi, %	Группа
1	мастер	1 911,53	54	103 222,62	17,91	17,91	А
2	сварщик высшей категории	1 665,00	54	89 910,00	15,60	33,51	А
3	монтажник высшего разряда	2 369,38	35	82 928,30	14,39	47,90	А
4	сварщик	1 013,28	50	50 664,00	8,79	56,69	В
5	каменщик горячего производства	2 311,87	20	46 237,40	8,02	64,71	В
6	водитель автокрана 16 т	830,00	50	41 500,00	7,20	71,91	В
7	каменщик холодного производства	1 514,32	20	30 286,40	5,25	77,17	В
8	водитель автокрана 25 т	930,00	30	27 900,00	4,84	82,01	В
9	инженер струйного напыления	1 500,00	17	25 500,00	4,42	86,43	В
10	водитель автокрана 110 т	1 665,00	10	16 650,00	2,89	89,32	С
11	водитель автопогрузчика	511,78	29	14 841,62	2,58	91,89	С
12	вспомогательный работник	263,32	54	14 219,28	2,47	94,36	С
13	инженер тепловизионной диагностики	1 200,00	10	12 000,00	2,08	96,44	С
14	водитель автобуса	500,00	23	11 500,00	2,00	98,44	С
15	механик-наладчик	600,00	15	9 000,00	1,56	100,00	С

Qi – удельный вес стоимости каждого работника в общем объеме стоимости всех работников, задействованных на проекте.

Таблица 2

Данные для XYZ-анализа времени работы в днях

№	Наименование работника	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
1	вспомогательный работник	20	28	26	16	31	16	22	31	24	27	27	23
2	каменщик горячего производства	21	5	15	30	31	23	10	31	22	28	28	12
3	монтажник высшего разряда	20	15	20	0	31	23	22	31	27	20	20	23
4	каменщик холодного производства	10	10	10	30	31	23	22	31	20	31	30	14
5	мастер	15	28	26	20	31	23	22	31	27	27	17	24
6	водитель автопогрузчика	20	6	26	30	31	23	10	31	24	27	27	22
7	механик-наладчик	0	15	0	7	31	15	10	31	22	31	30	22
8	водитель автокрана 16 т	26	25	25	0	31	20	15	31	27	31	30	25
9	водитель автокрана 25 т	26	10	20	30	31	0	15	31	7	10	10	24
10	водитель автокрана 110 т	20	0	10	10	10	10	5	31	7	10	10	0
11	сварщик	20	25	25	15	31	12	19	31	14	28	28	24
12	сварщик высшей категории	20	28	26	13	31	10	16	31	21	31	30	24
13	водитель автобуса	22	10	15	15	10	18	21	31	20	24	24	17
14	инженер струйного напыления	0	7	10	10	31	23	10	31	27	7	15	27

Проведенный ABC-анализ позволил выявить группу работников, оплата труда которых вносит максимальные затраты в проект – группу А. Группа А включает в себя мастера, сварщика высшей категории, монтажника высшего разряда. Группа В включает в себя сварщика, каменщика горячего производства, водителя автокрана 16 т, каменщика холодного производства, водителя автокрана 25 т, инженера струйного напыления. Группа С включает в себя водителя автокрана 110 т, водителя автопогрузчика, вспомогательного работника, инженера тепловизионной диагностики, водителя автобуса, механика-наладчика. ABC-анализ позволил определить затраты на каждую группу работников и показал, какой процент затрат на рабочую силу приходится на 1 работника группы.

Для выявления стабильности спроса на поставителей каждой группы работников необходимо провести XYZ-анализ. В табл. 2 приведены данные по месячной потребности в работнике группы на проекте. В столбцах, указывающих месяц, приведены средневзвешенные значения.

В приведенной таблице ячейки со значением «0» означают, что данный работник в этом месяце ни на одном проекте не участвовал. Это связано с плановым отпуском, отсутствием работ по своему направлению, или с желанием самого работника (отпуск за свой счет, болезнь).

Методика проведения XYZ-анализа подразумевает расчёт стандартного отклонения, средне-

го значения и коэффициента вариации, формулы расчета которых приведены ниже.

Формула коэффициента вариации в процентном выражении выглядит следующим образом [1, с. 108]:

$$V = \frac{100\sigma}{\bar{q}}, (1)$$

где  $\sigma$  – стандартное отклонение;  
 $\bar{q}$  – среднее значение динамического ряда.

Входящие в формулу (1) величины стандартного отклонения  $\sigma$  и среднее значение динамического ряда определяются по формулам [1, с. 109]:

$$\bar{q} = \frac{\sum_{i=1}^N q_i}{N}, (2)$$

где  $q_i$  – значения динамического ряда от 1 до N;  
N – количество значений динамического ряда.

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^N (q_i - \bar{q})^2}{N}}, (3)$$

В. С. Лукинский рекомендует при значениях  $N \leq 25$  в формулу (1) подставлять N-1 вместо значения N, для получения более точной оценки коэффициента вариации.

Используя формулы вычисления стандартного отклонения (3) и среднего значения динамического ряда (2), находится коэффициент ва-

риации (1). В нашем случае значение  $N=12$  (12 месяцев в году), но в формулы (2) и (3) следует подставлять значение 11, так как  $12 \leq 25$ .

XYZ-анализ позволяет определить стабильность потока, с которой поступают входящие трудовые ресурсы. Проведя XYZ-анализ, получаем данные, которые представлены в табл. 3. Данные в столбце «Время средней работы» были округлены в большую сторону, так как если работник находится на проекте 0,1 дня, то оплата ему начисляется за весь день. Эти данные отсортированы по убыванию коэффициента вариации. Далее происходит сравнение полученного коэффициента вариации с нормативным значением. В качестве нормативного значения могут использоваться классификации, предложенные А. М. Гаджинским [2], В. И. Сергеевым [3], С. А. Уваровым [4], А. Н. Стерлиговой [5] и другими авторами. В нашем случае была использована классификация, предложенная В. И. Сергеевым.

XYZ-анализ позволил выявить группы работников, которые имеют прогнозируемый, пере-

менный и непостоянный спрос в проектах: группа X, группа Y, группа Z соответственно. Группа X включает в себя мастера и вспомогательного работника. Группа Y - сварщика, сварщика высшей категории, водителя автобуса, водителя автопогрузчика, водителя автокрана 16 т, монтажника высшего разряда, каменщика холодного производства, каменщика горячего производства, инженера тепловизионной диагностики. Группа Z состоит из работников: водитель автокрана 25 т, инженер струйного напыления, механик-наладчик, водитель автокрана 110 т.

При сведении данных, представленных в табл. 1 и 3, в матрицу ABC-XYZ мы будем иметь целостную картину для принятия решения о привлечении рабочей силы на проекты и во время их отсутствия. Данные матрицы позволят принять решение об изменении интенсивности и объема потока рабочей силы внутри организации. В табл. 4 представлена сведенная информация о спросе на рабочую силу и ее стоимости в проекте длительностью 54 дня.

Таблица 3

Результаты XYZ-анализа по категориям работников

№	Наименование работника	Среднее время работы в месяц, дни	$\sigma$ , дни	V, %	Группа
1	вспомогательный работник	27	5,84	21,62	X
2	мастер	27	5,85	21,68	X
3	сварщик	25	7,02	28,08	Y
4	сварщик высшей категории	26	7,89	30,35	Y
5	водитель автобуса	21	6,46	30,76	Y
6	водитель автопогрузчика	26	8,47	32,57	Y
7	водитель автокрана 16 т	26	9,18	35,33	Y
8	монтажник высшего разряда	23	8,39	36,47	Y
9	каменщик холодного производства	24	9,18	38,27	Y
10	каменщики горячего производства	24	9,35	38,97	Y
11	инженер тепловизионной диагностики	20	9,55	47,74	Y
12	водитель автокрана 25 т	20	10,82	54,10	Z
13	механик-наладчик	20	12,02	60,11	Z
14	инженер струйного напыления	18	10,84	60,21	Z
15	водитель автокрана 110 т	12	8,59	71,55	Z

$\sigma$  – стандартное отклонение;  
V – коэффициент вариации.

Таблица 4

## Матрица ABC-XYZ анализа по категориям работников

	X	Y	Z
A	мастер	сварщик высшей категории	—
		монтажник высшего разряда	
B	—	каменщики горячего производства	водитель автокрана 25 т
		водитель автокрана 16 т	
		каменщик холодного производства	инженер струйного напыления
		сварщик	
C	вспомогательный работник	водитель автопогрузчика	водитель автокрана 110 т
		водитель автобуса	
		инженер тепловизионной диагностики	механик-наладчик

В результате проведенных операций получаем следующие данные:

Группу «мастер» необходимо сохранять внутри организации, формируя командный дух, развивая внутригрупповые коммуникации, с целью создания из группы «мастер» команд, тем самым формируя поток низкой интенсивности, но подразумевающий значительные затраты на рабочую силу, следовательно большие затраты на её подбор и адаптацию, а также косвенно определяющие особую важность данной категории для проекта.

Для групп «сварщик высшей категории», «монтажник высшего разряда», «каменщик горячего производства», «водитель автокрана 16 т», «каменщик холодного производства», «сварщик» следует сформировать мобильные группы с ориентацией на возможность оказания профессиональных услуг сторонним организациям в будущем. Формируемые мобильные команды, включающие представителей данных групп, должны быть ориентированы на автономную работу по отношению к остальным группам. Этот поток также можно формировать как входящий высокоинтенсивный поток, так как привлечение таких групп на постоянной основе достаточно дорого.

Группы «водитель автокрана 25 т», «инженер струйного напыления» следует отдать на совместительство во внутренние структуры организации. Совместить работу группы «водитель автокрана 25 т» и «водитель автокрана 110 т», группу «инженер струйного напыления» объединить с группой «инженер тепловизионной диагностики». Использование совместительства позволит уменьшить необходимый объем совокупного трудового потока, сохраняя его интенсивность.

В современной экономической ситуации следует отказаться от сохранения группы «вспомогательный работник» на постоянной основе в штате предприятия, с целью уменьшения финансовой нагрузки на предприятие. При этом интенсивность как входящего, так и исходящего потока данных работников следует сохранять на высоком уровне.

Группы «водитель автопогрузчика», «водитель автобуса», «инженер тепловизионной диагностики» следует сократить до средней потребности, которые составляют 26, 21 и 20 дней соответственно. Данные группы следует перевести на постоянную работу и отказаться от контрактного найма на проект, с назначением средней заработной платы без учета проектных надбавок. Интенсивность как входящих, так и исходящих потоков при этом уменьшится, интенсивность внутренних при формировании групп увеличится.

От сохранения группы «механик-наладчик» следует отказаться, отдав данный вид работ на аутсорсинг. Для групп «водитель автокрана 110 т» и «инженер тепловизионной диагностики» следует увеличивать объем работ и оказываемых услуг, возможно временное объединение с группами «водитель автокрана 25 т» и «инженер струйного напыления» соответственно. Отказаться от использования групп «водитель автокрана 110 т» и «инженер тепловизионной диагностики» не представляется возможным, так как они являются конкурентным преимуществом предприятия и влияют на результаты тендера. Интенсивность потока групп «водитель автокрана 110 т» и «инженер тепловизионной диагностики» следует уменьшить до минимума, так как данные группы всегда требуют дополнительной

---

подготовки в сторонних организациях, независимо от квалификации привлекаемых работников.

Таким образом, на примере 15 видов работников, используя модель привлечения трудовых ресурсов, можно сделать вывод, какие группы работников сохранять и развивать, от каких групп следует отказаться и отдать работы на аутсорсинг, какой вид работ необходимо объединить, чтобы их выполняла одна группа работников.

Данная информация позволяет более точно планировать численный состав проекта, экономить денежные ресурсы предприятий во время отсутствия проекта. В продолжении представляется целесообразным расширить матрицу анализа с учётом важности категории работника для реализации проекта и оценки вероятности привлечения работника данной категории за период, отведённый для подготовки к реализации проекта.

#### *Литература*

1. Лукинский, В. С. Модели и методы теории логистики. Изд. 2-е / В. С. Лукинский. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.
  2. Логистика: учебник / А. М. Гаджинский. – 19-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 484 с.
  3. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и научн. редакцией проф. В. И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
  4. Уваров, С. А. Логистика: общая концепция, теория, практика / С. А. Уваров. – СПб.: «ИНВЕСТ-НП», 1996. – 232 с.
  5. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А. Н. Стерлигова. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 430 с.
-

**И. В. Быкова**, аспирант Московского Гуманитарного Университета,  
кафедра менеджмента  
e-mail: mw@list.ru

## ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ, ИСТОЧНИКИ, ВЛИЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА

*В данной статье произведено теоретическое осмысление понятия «операционный риск», предложена их классификация, выделены источники его возникновения, а также виды воздействия, приводящие к наступлению данного вида рисков. Проведен анализ факторов, влияющих на возникновение рисков, в том числе операционных, в условиях российской бизнес среды.*

*Сделан вывод о влиянии человеческого фактора, как неотъемлемого элемента возникновения операционных рисков и необходимости разработки методов их предотвращения в отношении персонала организации.*

**Ключевые слова:** риск-менеджмент, операционный риск, источники операционных рисков, человеческий фактор риска.

Оптимизировать деятельность любого хозяйствующего субъекта, обеспечить его экономическую устойчивость не представляется возможным, игнорируя объективные и субъективные источники рисков.

Управление рисками (риск-менеджмент) становится незаменимым инструментом системы управления предприятием, позволяющим снизить неопределенность и нестабильность, которые в свою очередь являются неотъемлемыми элементами его хозяйственной деятельности.

Многие технологии западного риск-менеджмента, рассчитанные на управление классическими микроэкономическими параметрами (экономической стоимостью бизнеса, прибылью, собственным капиталом, рыночной стоимостью и т.д.) исключают возможность их практического применения в российских условиях по следующим причинам:

- присутствие искажений в бухгалтерской отчетности;
- высокая доля фиктивных сделок;
- существование отмычных структур («фирм-однодневок»);
- высокий уровень коррупции;
- низкая грамотность бизнесменов;
- нехватка высококвалифицированных специалистов в сфере риск-менеджмента.

Главной целью системы риск-менеджмента является обеспечение устойчивого функционирования организации в условиях риска и неопределенности. В результате существования выше перечисленных факторов, в экономических условиях России рисковый характер в предпринимательской деятельности проявляется особым образом. Это связано с тем, что в нашей стране неотъемлемую роль в экономических отношениях играют так называемые неформальные связи, в частности, к ним можно отнести поддержку со стороны политических и криминальных струк-

тур, которые препятствуют достижению основных целей организации и в итоге приводят к возникновению операционных рисков.

Осознание важности и масштабов влияния операционных рисков как одного из объектов системы риск-менеджмента в мировой практике пришло в течение последних трех-четырёх десятилетий. Однако большое значение операционным рискам, в том числе и в нашей стране, придается исключительно в рамках банковской сферы. Об этом свидетельствует число издаваемых документов, регламентирующих политику банков и иных финансовых организаций в отношении операционных рисков, наиболее значимыми из которых являются исследования Базельского комитета по банковскому надзору при банке международных расчётов («Committee on Banking Supervision of the Bank for international Settlements») [9]. В российском банковском законодательстве понятие операционных рисков закреплено в Письме ЦБ РФ «О типичных банковских рисках» от 23.06.2004 г. № 70-Т [4].

Следует отметить, что в среде производственных предприятий понятие «операционных рисков» недостаточно распространено, общепризнанное определение «операционных рисков предприятия» отсутствует, а число работ и исследований, комплексно рассматривающих данное понятие, применительно к специфике предприятия невелико.

Тем не менее анализ трудов [1, 2, 3, 4, 6, 8, 9] позволяет сделать вывод, что в значительной мере операционный риск не является новым явлением для предприятия. Понимая под операционными рисками – преднамеренные/непреднамеренные действия/бездействия персонала, в результате отказов, ошибок или неадекватности внутренних процессов, технологий, систем или вследствие внешних событий, приводящих к прямым или

косвенным потерям организации, – операционные риски включают в себя часть производственных (риск технологических процессов), кадровых, профессиональных, экологических и др. рисков.

Дополнив классификацию, представленную в работе Межевого А. Д. [3], можно выделить объекты операционных рисков, а также понять, какие виды воздействия могут привести к реализации данного вида риска.

Следует отметить, что одна часть преднамеренных действий (подкуп, шантаж, вымогательство, коррупция, запугивание, травмирование, нападение, похищение) регулируется Уголовным и Трудовым Кодексами РФ, другая же их часть (переманивание, психологическое давление) взаимосвязана с морально-этическими нормами, корпоративной культурой и политикой внутри организации.

Как видно из данной классификации, возникновение операционных рисков во многом формируется под воздействием человеческого фактора. В отношении предприятия, воздействие человека можно рассматривать как с точки зрения людей, имеющих прямое отношение к нему, например, персонала, а также собственников, топ-менеджмента и внутриорганизационных групп, и с точки зрения его внешнего окружения: контрагентов, поставщиков и потребителей. Так, преднамеренные/непреднамеренные действия или бездействия отдельного сотрудника или группы сотрудников могут стать причиной проявления

того или иного события или действия, которое приведет к реализации операционного риска.

Следует также разделять понятия «непреднамеренных» и «преднамеренных» действий человека, приводящих к реализации данного вида рисков.

Результатом непреднамеренных действий или бездействий персонала являются ошибки, возникающие из-за невнимательности, халатности, небрежности, неосторожности или из-за непонимания и/или незнания правил, норм, а также несоответствия квалификации сотрудников предъявляемым к ним требованиям. Иными словами, в данном контексте можно говорить о совершении ошибок в действиях персонала.

Однако при анализе сущности «непреднамеренных действий (бездействий)», следует разграничить такие понятия, как «ошибка» и «некомпетентные действия».

Под ошибкой понимается непреднамеренное искажение финансовой отчетности, в том числе не отражение какого-либо показателя или не раскрытие какой-либо информации. Ошибки, как правило, являются результатом непреднамеренных действий или бездействий персонала экономического субъекта. Они могут быть следствием арифметических или логических ошибок в учетных записях, в расчетах, в первичных документах, недосмотра в полноте учета, пропуска фактов и их неправильная интерпретация, неправильного отражения в учете факта хозяйственной деятельности, имущества и обязательств [5].

Таблица 1

Классификация источников операционных рисков и воздействий на них

Источник риска	Вид воздействия	
Персонал	- преднамеренные/непреднамеренные действия/бездействия	
Материально-технические ресурсы (основные средства – ОС и нематериальные активы – НМА)	- повреждение ОС - вывод из строя ОС - уничтожение ОС/НМА - хищение ОС/НМА	- присвоение ОС/НМА - передача третьим лицам НМА
Продукция и полуфабрикаты	- подделка - хищение	- уничтожение - промышленный шпионаж
Финансы	- хищение финансовых средств - мошенничество - фальсификация документов	- возврат не в срок денежных средств, материалов, продукции - не возврат денежных средств, материалов, продукции
Информация	- утечка - модификация	- уничтожение - искажение
Процессы, технологии	- нарушение технологии изготовления/хранения/транспортировки продукции и полуфабрикатов	- несоблюдение внутренних норм и нормативов, стандартов, ГОСТов СанПиНов, в отношении производственных и управленческих процессов
Системы (функциональные подразделения организации)	- вывод из строя операционных, информационных, коммуникационных систем	- террористические атаки - пожары, стихийные бедствия и т.д.

Под преднамеренными действиями (бездействиями) следует понимать совершение незаконных действий (бездействий) одним или несколькими сотрудниками в корыстных целях, по принуждению, со злым умыслом, для извлечения собственных выгод. Такие действия приводят также к реализации операционных рисков и могут приводить к существенным потерям.

Следует отметить, что преднамеренные действия подразумевают наличие мотивирующих факторов и осознаваемых возможностей для их совершения. Например, недобросовестное составление финансовой (бухгалтерской) отчетности возможно в тех случаях, когда руководство организации под воздействием внешних или внутренних факторов желает достичь необъективных результатов деятельности. Под осознаваемой возможностью в данном случае понимается то, что лицо, совершающее искажение, считает, что может обойти систему внутреннего контроля (например, если данное лицо занимает ответственное положение или знает конкретные недочеты в системе внутреннего контроля).

Преднамеренные действия отличаются от непреднамеренных наличием умысла, лежащим в основе соответствующего действия, и подразумевают целенаправленное сокрытие фактов, что ведет к наступлению ответственности в соответствии с законодательством РФ. Так, одной из составляющих таких действия является мошенничество.

В отличие от непреднамеренных действий сотрудников (совершение ошибок в ходе работы), преднамеренные действия (мошенничество) несут за собой более значительные последствия как в финансовом выражении, так и в степени негативного воздействия на общественное мнение и доверие потенциальных инвесторов. Однако известны единичные случаи, когда последствия в результате ошибок персонала были гораздо серьезнее, нежели в результате мошенничества.

Большая часть убытков предприятий являются следствием вполне определенных действий персонала. В связи с этим предотвращение и недопущение именно преднамеренных действий со стороны персонала выходит на первый план среди других рисков. Более того, это подтверждается статистическими данными. Согласно исследованию PriceWaterhouseCoopers [7], мошенничество остается одним из основных рисков для организаций во всем мире. В России в 2009 г. 71% опрошенных организаций пострадали от экономических преступлений. Этот показатель на 12% выше доли респондентов, столкнувшихся с экономическими преступлениями в 2007 г., что вызывает необходимость исследования данного вида рисков. Более того, данный показатель значительно превышает средний результат по всему

миру (34%) и показатели по Центральной и Восточной Европе (33%) и странам БРИК (34%).

В исследовании PriceWaterhouseCoopers [7] также наглядно представлена прямая зависимость количества экономических преступлений от размера организации (Рис.1).

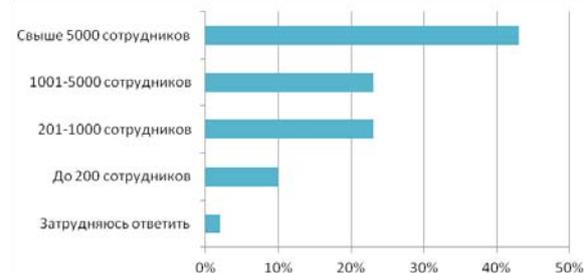


Рис. 1. Зависимость совершения мошеннических действий в зависимости от численности персонала организации

По сравнению с другими странами в России в совершении экономических преступлений более значительную роль играют внешние стороны, что отметили 62% респондентов (Рис.2).

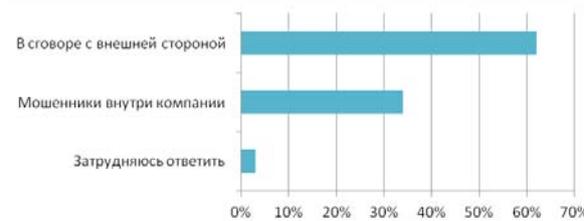


Рис. 2. Виновники экономических преступлений

Это связано с тем, что российский бизнес чаще полагается на посредников, агентов, партнеров по совместным предприятиям и других проводников посреднических услуг. Если отсутствует эффективное управление взаимоотношениями с внешними сторонами, эти отношения легко могут выйти из-под контроля и стать источником возникновения операционных рисков.

Среди мер, предпринимаемых в отношении правонарушителей внутри компании, предпочтение отдается такому способу, как увольнение (57%, Рис. 3).

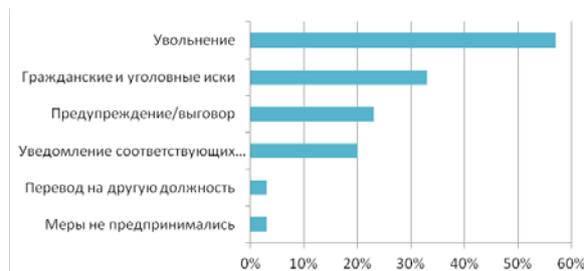


Рис. 3. Меры, предпринимаемые против мошенников внутри организации

Однако стоит отметить, что в более ранних исследованиях PriceWaterhouseCoopers данный показатель был существенно ниже: 25% в 2007 г. и 15% в 2005 году. Такая статистика может свидетельствовать о возрастании количества экономических преступлений, совершаемых сотрудниками организации с одной стороны, и, как следствие, отражение результата применения соответствующих мер для удержания от преступлений других потенциальных мошенников и демонстрации заинтересованным лицам, что руководство не намерено мириться со случаями злоупотребления служебным положением, с другой стороны.

Таким образом, возникновение операционных рисков во многом формируется под воздействием человеческого фактора. Доминирующую роль в возникновении операционного риска играет внутренняя неопределенность процессов функционирования организации, которые связаны с невозможностью точного прогнозирования поведения человека в его деятельности; со сложностью применяемой технологии управления, уровнем надежности оборудования, темпами технического перевооружения производства и со стремлением людей образовывать социальные связи и группы,

вести себя в соответствии с принятыми взаимными обязательствами, ролями, традициями.

В данной статье было уточнено понятие «операционных рисков», произведена классификация источников и видов воздействий на них, на основе которой сделан вывод о том, что возникновение операционных рисков во многом формируется под воздействием человеческого фактора. Также были выделены и разделены понятия «преднамеренные» и «непреднамеренные» действия/бездействия персонала организации, осуществление которых приводит к возникновению мошенничества.

В свете всего вышесказанного, мошеннические действия, в качестве основного источника которых выступает персонал организации, становятся одним из ключевых видов операционных рисков в современных российских условиях хозяйствования. Организация эффективной системы противодействия мошенничеству в рамках управления рисками диктует необходимость комплексного подхода, включающего анализ причин и условий возникновения мошенничества в деятельности хозяйствующего субъекта, и в соответствии с ними разработку и применение методов предотвращения и недопущения реализации данного вида рисков.

#### *Литература*

1. Баско, О. В. Особенности управления операционными рисками российских банков в условиях глобального финансового кризиса: дис. канд. экон. наук / О. В. Баско – Ростов-на-Дону, 2010.
2. Иода, Е. В. Управление предпринимательскими рисками / Е. В. Иода, Ю. В. Иода, Л. Л. Мешкова, Е. Н. Болотина. – 2-е изд. испр. и перераб. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. 212 с.
3. Межевов, А. Д. Стабильность коммерческих организаций: теоретические и методологические основы управления противодействиями угрозами : дис. доктора экон. наук / А. Д. Межевов. – Москва, 2006.
4. Письмо ЦБ РФ «О типичных банковских рисках» от 23.06.2004 г. № 70-Т.
5. Правило (стандарт) № 13. Обязанности аудитора по рассмотрению ошибок и недобросовестных действий в ходе аудита (введено Постановлением Правительства РФ от 07.10.2004 г. № 532)
6. Управление рисками / под ред. Д. Пикфорд; пер. с англ. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 352 с.
7. Экономические преступления в условиях экономического спада/ PriceWaterhouseCoopers. Пятый всемирный обзор экономических преступлений, 2009 г.
8. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.
9. Operational risk transfer across financial sectors/ Basel Committee on Banking Supervision. The Joint Forum, 2003.

**В. М. Воронина**, доктор экономических наук, доцент кафедры экономики и управления на предприятии Оренбургского государственного университета

## ВОПРОСЫ ДИАГНОСТИКИ КАК ПРОЦЕССА АНАЛИТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ В ПРЕВЕНТИВНОМ АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*В статье диагностика рассматривается через обоснование процессного подхода. Диагностика в превентивном антикризисном управлении промышленным предприятием понимается как интерпретация результатов анализа с целью формулирования проблемы и ее системной интерпретации*

**Ключевые слова:** диагностика, аналитический процесс, предпосылки, принципы, интерпретация, идентификация, проблема, синтез.

До XX века термины «диагностика» и «диагноз» употреблялись почти только в научной и практической медицине. Диагностика и диагноз использовались с прилагательным «медицинский».

Общее определение диагностики приведено в Толковом словаре Владимира Ивановича Даля: диагностика – распознавание, распознавание; определение признаков и взаимных откликов произведений природы; знание примет: распознавание болезней, по припадкам и явлениям. Такое определение объясняет тот факт, что отечественные ученые-экономисты, в попытках обосновать теорию экономической диагностики, стали использовать медицинскую терминологию и проводить аналогию с живыми организмами. Так, в частности, при разработке теории региональной экономической диагностики О. Г. Дмитриева определяет понятие «диагноз» следующим образом: «В медицине – «диагноз» – это определение состояния человека, в технической диагностике – определение состояния объекта технической природы, в экономике – определение состояния экономического объекта – предприятия, региона, страны» [1]. Объект исследования О. Г. Дмитриевой – экономическое развитие региона, республики. И, соответственно, под диагностикой понимается «определение состояния региона, обнаружение региональных болезней, патологий, болевых точек» [1].

Другие авторы (например, М. М. Глазов) прямо указывают: если провести аналогию предприятия с живым биологическим организмом, что вполне допустимо с точки зрения здравого смысла (предприятие – очень сложная система), то для определения качества функционирования анализируемого объекта, определения нарушений и дисфункций следует применять медицинский термин «диагностика» [2].

В начале двадцатого века появилось новое понятие – «техническая диагностика», которое оз-

начает установление и изучение признаков, характеризующих наличие дефектов в машинах, устройствах и их узлах, для предсказания возможных отклонений в режимах их работы, а также разработку методов и средств обнаружения и локализации дефектов в технических системах. Позднее медицинская терминология была заимствована не только экономическими, техническими, но и другими науками: педагогикой, социологией, юриспруденцией, конфликтологией и т.д.

Идея экономической диагностики предприятия возникла не сегодня и не в России. Еще в 1925 г. один французский врач получил в наследство фанерную фабрику в США. Следуя профессиональной привычке, он намерился диагностировать состояние предприятия, но оказался безоружным, поскольку диагностического инструментария в экономике не нашел.

На Западе Ж.П. Тибо, М Бартоли, К. Жессюа, М. Шерваль, Д. Броун, А. Ш. Мартинет, Я. Янг опубликовали свои идеи, касающиеся экономической диагностики в 80-х – начале 90-х годов XX века.

В нашей стране основные концептуальные принципы экономической диагностики были изложены еще в 80-х годах прошлого века академиком АН Высшей школы проф. А. И. Муравьевым [3].

Диагностика в экономике и управлении *de facto* имела место и в отечественной административно-командной системе. Руководители разного уровня, работники экономических служб промышленных предприятий, кабинетные исследователи, эксперты различных направлений и рангов имели свои собственные методы, методики, приемы исследования. Особое значение, как уже указывалось, экономический анализ (анализ финансово-хозяйственной деятельности) имел для обоснования текущих и перспективных планов. На многих предприятиях (объединениях) (особенно крупных) проводился комплексный экономический анализ (в плановом отделе или лабора-

тории экономики) с составлением аналитической записки, затем (или параллельно) определялись в различном временном горизонте основные направления деятельности. Экономические проблемы были и диагностика была, хотя тогда никто это понятие, это слово не использовал и диагноз как таковой не ставился. В директивной экономике фигурировал термин «экономический анализ» и его дефиниции. Наиболее часто использовался термин «анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия».

Однако в традиционной методологии экономического анализа, разработанной российской школой дорыночного периода, во-первых, наибольшее распространение получил ретроспективный анализ, ориентированный в основном на бухгалтерскую и статистическую отчетность, во-вторых, решение «задач» рекомендовалось проводить и в действительности проводилось формализованными методами преимущественно с использованием детерминированных факторных моделей. Это констатируется во многих научных изысканиях, например в докторской диссертации В. В. Панкова «Экономический анализ в антикризисном управлении» [4].

В теории экономического анализа (до перехода к рыночной экономике) были представлены не только детерминированные факторные модели (аддитивные, мультипликативные, комбинированные), но и система экономико-математических методов. Многие из экономико-математических методов, а также эвристические (исследовательские) методы, разработанные известными отечественными экономистами-аналитиками (до перехода к рыночной экономике), безусловно имели научную значимость, но не находили постоянного применения в практике хозяйственной деятельности. Во-первых, многие из этих методов были и остаются излишне затеоретизированными, во-вторых, их использование зачастую не давало существенных эффектов, т.к. имело запаздывающий характер. В-третьих, в теории нередко постулировался тезис о том, что анализ – орудие выявления внутрипроизводственных резервов. Но, как показывала практика, сама система административного управления не создавала мотивации для раскрытия резервов и их «обнародования» по результатам внутреннего анализа, выполненного экономистами разного уровня и разных структурных подразделений промышленных предприятий. Основным упор, как уже указывалось, приходился на ретроспективное исследование соотношения «план-факт», на проверку выполнения норм и соблюдения нормативов, на использование результатов ретроспективного анализа для разработки планов директивного характера исходя (как правило) от достигнутого уровня. Перед анализом финансово-хозяйственной деятельности промыш-

ленных предприятий не ставилась задача ориентации на факторы внешней среды, не делался упор на распознавание и предотвращение кризисных ситуаций. Считалось, что план – это закон, а кризисов в отечественной плановой экономике нет и быть не может.

С переходом к рыночной экономике, уже в самом начале рыночных реформ стало ясно, что «старые» аналитические методы и методики уже не могут обеспечить возможности адекватного отражения и оценки происходящих процессов и решения задач перспективного характера, обеспечивающих устойчивость и конкурентоспособность предприятий.

Другими словами, уже в самом начале рыночной реформы план-фактное направление анализа деятельности предприятий утратило свою значимость, возникла необходимость распознавания проблем, понимаемых как расхождение между желаемым и действительным. Возникла необходимость распознавания и проблем латентного характера. Это в основном и предопределило усиление интереса к экономической диагностике как в научном, так и прикладном значении. Новые условия требовали новых инструментов исследования для обоснования управленческих решений. В современных условиях многие дорыночные методы и приемы анализа сохраняют свое значение, но вступление в трансформационную экономику потребовало расширить их перечень. Из стран с развитой рыночной экономикой к нам пришли новые методы: SWOT-анализ, PEST-анализ, маржинальный анализ, метод Кампари, шесть си (банковская практика оценки финансового состояния ссудозаемщика), дисконтирование, формула Дюпона, аналитические модели прогнозирования банкротства (Э. Альтмана, У. Бивера, Г. Спрингейта, Ф. Лиса, Р. Тафлера и др.) и т.д. Необходимость изучения рынка предопределила использование матрицы Мак-Кинси (экран бизнеса), матрицы Бостонской консалтинговой группы (БКГ) и др. Использование названных методов требовало от экономистов-аналитиков нестандартного творческого (креативного) мышления, и, что самое главное, результаты анализа были нужны для того, чтобы управлять в режиме опережения, а не исправления недостатков.

В условиях рыночных отношений хозяйствования взаимосвязи показателей носят преимущественно вероятностный, стохастический характер. Не все процессы подчиняются детерминированным, строго определенным (количественным) зависимостям. Особенно ярко проблемы нелинейного развития экономических процессов проявляются в условиях экономики переходного типа, когда старое уже разрушено, а новое еще не утвердилось, когда большое значение для хозяйствующих субъектов имеет неопре-

деленность факторов внешней среды. Причем на изменение факторов внешней среды предприятие должно своевременно реагировать. Современной (рыночной) парадигмой методологии экономического анализа является ориентация на нелинейную (неравномерную) динамику развития хозяйствующих субъектов. В новых рыночных условиях возникла необходимость введения новых инструментов аналитического исследования, не замыкающихся на внутреннюю деятельность, а охватывающих весь спектр макро- и микросреды предприятия с выделением проблем (явных и скрытых), с определением противоречий, причин, вызвавших проблемы и противоречия.

Все это (или все эти основные предпосылки) в совокупности и обусловило появление диагностики в области экономики.

Наша трактовка диагностики по первоначальному определению (для выяснения экономической природы диагностики мы еще вернемся к ее определению) заключается в том, что экономическая диагностика – это процесс распознавания объекта исследования с помощью совокупности всех методов аналитического исследования: 1) традиционных, сложившихся в дорыночный период; 2) заимствованных из стран с развитой рыночной экономикой и адаптированных к отечественной экономике, 3) отечественных традиционных, но усовершенствованных, адаптированных к условиям трансформационной экономики методов, методик, инструментов, приемов. Совокупность всех методов позволяет воссоздать из частей целое, выполнить функцию обобщения. Субъект диагностики самостоятельно выбирает методы, средства, инструменты, программу исследования, самостоятельно может разрабатывать динамические нормативы. Диагностика имеет междисциплинарный характер: она может использовать методы формальной логики, методы экономического анализа, статистики, экономико-математические методы, методы прогнозирования, методы аудита и т.д. Особое значение в диагностике имеют эвристические методы.

Основная задача диагностики – определение состояния объекта через наблюдение, распознавание, различение. Основная задача диагностики в превентивном антикризисном управлении на микроуровне – это заблаговременное выявление проблемы, ее идентификация с целью принятия соответствующих решений. При этом промышленное предприятие понимается как открытая система, акцент делается на внешнюю среду. Кризис или явления кризиса наступают в том случае, когда предприятие не меняет свою политику адекватно изменениям во внешней среде.

К числу первых российских экономистов, обратившихся к экономической диагностике, можно отнести проф. А. И. Муравьева. В 1989 году

под его редакцией вышла монография «Экономическая диагностика при хозрасчете и самофинансировании» [3].

Экономическая диагностика, как пишет А. И. Муравьев, – «это новое направление анализа хозяйственной деятельности, позволяющего выявить и локализовать нарушения хода воспроизводственного процесса на основе минимальных показателей, взятых в динамике. Экономическая диагностика представляет собой способ определения характера нарушений и области хозяйственной деятельности, в которой происходят отклонения от нормальной относительной динамики различных процессов, выраженных через темпы изменения соответствующих показателей» [3].

В данном случае мы можем акцентировать внимание на двух аспектах. Во-первых, диагностика рассматривается как новое направление анализа хозяйственной деятельности и в то же время как составная часть анализа. А во-вторых, и это очень важно, диагностика по вышеприведенной формулировке – это способ определения характера нарушений. Такая постановка дала импульс к появлению и других отечественных научных работ. При этом диагностика также рассматривалась как «основа и составная часть анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия» [5]. Одновременно делались неглубокие попытки выявить различия между экономической диагностикой и экономическим анализом: «функция диагностики – установление факта; функция анализа – установление причины» [5].

Заметим, что проф. А. И. Муравьев в интересной во всех аспектах брошюре [6] «Современное состояние и перспективы развития экономической науки» указывает на то, что «в середине 20-го столетия в отечественной науке возникло понятие «диагностика хозяйственных систем», оно означало возможность определить и дать оценку их состояния на основе внешних признаков, представленных относительной динамикой соответствующих показателей».

Несмотря на то что в экономической науке нет устоявшегося определения диагностики, в научный и практический оборот были введены и продолжают вводиться различные виды диагностики: управленческая диагностика [7]; диагностика предприятия; экспресс-диагностика, глобальная (углубленная) диагностика; экономическая диагностика [8].

Наибольшую востребованность и перспективы развития в превентивном антикризисном управлении, на наш взгляд, имеет функциональная диагностика. Функциональная диагностика, по мнению М. М. Глазова, – это «частичная» диагностика какой-либо специализированной функции, например, производственная (техническая) диагностика, диагностика маркетинга, диагно-

стика снабжения и т.п., признанная решать проблемы внутреннего функционирования предприятия и улучшать результаты его деятельности» [8, с. 30].

Теоретическая неразработка видов диагностики, а вернее, отсутствие типологии видов диагностики, с одной стороны, и практическая востребованность диагностики, с другой стороны, привели к тому, что этот термин стал употребляться в науке и практике в различном значении и с разным содержанием.

Во-первых, как уже указывалось, когда отечественные экономисты впервые стали использовать термин «диагностика», то диагностика рассматривалась как новое направление анализа. Эта позиция сохраняется и теперь, то есть можно встретить суждение, что диагностика – это, по существу, составная часть анализа.

Во-вторых, по мнению известных в области анализа специалистов С. Б. Барнгольц и М. В. Мельник, диагностика – это комплексный метод предшествующего (прогностического) анализа» [9]. Считаем, что диагностика не может быть методом экономического анализа, т.к. метод – это более широкое понятие и само содержание понятия метода экономического анализа (анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия) (если подходить крупно, в общем плане) более или менее устоялось.

В-третьих, имеет место и другой подход, в соответствии с которым экономический анализ – это составная часть экономической диагностики. [2]. Иначе говоря, диагностика – это более широкое понятие.

Интересную и существенно отличающуюся от других трактовку содержания понятия анализа дает известный Санкт-Петербургский экономист-аналитик проф. В. В. Ковалев: «В содержательном плане анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия представляет собой целенаправленную деятельность аналитика, состоящую в идентификации показателей, факторов и алгоритмов и позволяющую, во-первых, дать определенную формализованную характеристику, факторное объяснение и/или обоснование фактов хозяйственной жизни как имевших место в прошлом, так и ожидаемых или планируемых к осуществлению в будущем, и, во-вторых, систематизировать возможные варианты действий» [10]. В данном определении, на наш взгляд, ценным является акцент на будущее и акцент на систематизацию возможных действий. Если бы такое определение и соответствующие методики появилось не в 2005, а в 1995 году или еще раньше, в самом начале рыночных реформ, то, возможно, и не было бы столь активного обращения к диагностике.

Превентивное антикризисное управление – это управление, направленное на предотвраще-

ние или недопущение возникновения кризисного состояния предприятия. Иначе говоря, должна быть своевременно обнаружена проблема.

Существует много определений понятия «проблема». Проблема может определяться как знание о незнании. Проблемой считается ситуация, когда поставленные цели не достигнуты. О проблеме узнают потому, что не случается то, что должно было случиться. Это реактивное управление, его необходимость очевидна. Но ограничиваться таким видением проблем недопустимо. Согласно другому определению, проблему можно рассматривать как потенциальную возможность. Это, например, активный поиск способов расширения границ рынка, даже когда доля освоенного (завоеванного) рынка и так высока. В этом случае проблему осознают, когда понимают, что кое-что можно сделать для улучшения дел или для извлечения выгоды из представляющейся возможности. Проблему можно понимать как потенциально упущенную выгоду (проиграли тендер, потеряли выгодного клиента, проспект эмиссии облигаций не «пошел», инвестиционный проект не одобрен заинтересованными лицами, управляющая компания не одобрила предлагаемые внутренние (трансфертные) цены и т.д.).

Диагностика проблемы сама по себе часто становится процедурой, имеющей несколько шагов, с принятием промежуточных решений. Определение проблемы включает следующие шаги (позиции процедуры): выявление симптомов; формулировку возможных причин во внешней среде или базовых проблем внутренней среды, лежащих в основе симптомов; выявление альтернативных действий, которые может предпринять лицо, принимающее решение, для разрешения проблем [11]. Диагностика базируется на принципах, выработанных экономическим анализом как наукой. Что касается диагностики в превентивном антикризисном управлении предприятием, то здесь необходимо сделать дополнение. Для определения проблемы диагностика должна базироваться прежде всего на принцип междисциплинарности, принцип необходимости постановки диагноза, принцип соответствия и др.

1. Принцип мультидисциплинарности (интегативности) – диагностика более активно и в более широком горизонте, чем экономический анализ, должна опираться на положения различных дисциплин (не только экономических) включая формальную логику, менеджмент (особенно в части инструментов системного анализа в менеджменте), маркетинг, конфликтологию, юриспруденцию, психологию, экологию, информационные технологии, особое значение имеет бихевиоризм (поведенчество) и т. д.

2. Принцип необходимости постановки диагноза (главного и сопутствующего). Диагноз

определяется на основе признаков (симптомов), синдромов (сочетания и определенной комбинации симптомов). К ним относятся нарушения: потери (например, потеря одного из постоянных покупателей, проигрыш в тендере, проигрыш на конкурсе инвестиционных проектов); отставания, срывы, простои, брак, рекламации, аварии, неплатежи, штрафы, пени, диспропорции, отрицательная (недостаточная) динамика определенных показателей и т.д. Отклонения, в какой бы форме они не проявлялись, равносильны заболеванию в явной или латентной форме. Успех и быстрота лечения зависят от правильности и своевременности постановки диагноза. Можно привести в доказательство ряд простых примеров. На предприятиях машиностроения РФ и Оренбургской области имеет место снижение темпов обновления технического парка, ухудшение использования машин и оборудования по времени и по мощности; потеря квалифицированных и высококвалифицированных рабочих и инженерных кадров. Признак – падение темпов роста фондовооруженности и производительности труда. Исследования также показывают, что на многих машиностроительных предприятиях амортизационные отчисления используются не на воспроизводство основных средств, а на восполнение недостатка собственных оборотных средств; признак – недостаточная сумма прибыли. Для реанимирования экономики машиностроения нужен комплекс мер регионального и национального масштаба, включая действенные меры по устранению коррупции.

Строго говоря, термин «диагноз» в экономических исследованиях пока следует использовать с осторожностью. Диагноз – это определение, оценка состояния чего-либо, кого-либо на основании совокупности наиболее выразительных, характерных черт. Для определения диагноза необходима предварительная разработка симптоматических справочников. Поскольку такие справочники пока еще не разработаны, целесообразно использовать термин «идентификация ситуации».

3. Принцип соответствия означает, что субъект диагностики должен соответствовать сложности оцениваемой системы, иметь знания, опыт, интуицию с тем, чтобы прежде всего устранить субъективизм в принятии решений, видеть картину в целом и, по возможности, в деталях, идентифицировать проблемы и в радиальном и в кольцевом ракурсах, а также иметь определенный запас управленческих решений.

Практическая реализация указанных принципов предполагает использование соответствующих методов и соответствующего аналитического инструментария. В дополнение к формализованным методам следует использовать также и неформализованные (качественные) методы анализа как инструменты диагностики. Неформализованные

методы позволяют более эффективно реализовать ситуационный подход, учесть контекст, в котором развивается предприятие, что в конечном итоге влияет на постановку итогового диагноза и принятие соответствующих решений. Неформализованные методы можно сгруппировать следующим образом:

- методы экспертных оценок;
- многомерные (матричные) методы;
- другие описательные методы.

Кроме методов экспертных оценок, многомерных (матричных) методов известны и другие методы неформализованного анализа. Речь идет о тех методах, которые сравнительно недавно (после перехода к рынку) пришли в экономику, а если говорить более конкретно, то – в антикризисное управление предприятием (антикризисный менеджмент) из других наук (математики, социологии и т.д.): метод нейронных сетей, метод нечетких множеств, так называемые кейсы (кейс-анализ) и т.д. Эти методы стоят пока как бы особняком. Нам не известны научные работы по антикризисному менеджменту, в которых бы эти методы идентифицировались, рассматривались системно, с выделением класса принадлежности. Мы дали им условное название – «другие описательные методы».

Формулировка методологического подхода к адаптации и развитию неформализованных методов в превентивном антикризисном управлении состоит прежде всего в целевой установке – с помощью названных методов должно производиться определение симптомов кризиса (кризисной ситуации), должна даваться характеристика кризисной ситуации, должна формулироваться проблема через наблюдение, распознавание, различение и идентификацию и должна осуществляться постановка диагноза для объекта исследования с целью обоснования последующих управленческих решений.

В этой связи отметим, что общеизвестный SWOT-анализ должен быть направлен на выявление кризисной ситуации и ее своевременное устранение (предупреждение). При этом модифицированный вариант SWOT-анализа предполагает группировку сильных и слабых сторон в разрезе функций предприятия: маркетинг, управление предприятием, производственная деятельность, финансы, персонал, снабжение, инновационная деятельность. При этом с позиций антикризисной диагностики SWOT-анализ должен выполняться в комплексе, т.е. с разработкой: а) дерева проблем, б) дерева целей; в) логической матрицы И. Ансоффа. С точки зрения диагностики, при использовании модифицированного варианта матрицы БКГ (BCG) важное значение имеет не только то, что сложилось за определенный период и на определенную дату, здесь возможна и

кризисная комбинация позиций. Однако для конкретизации оценки решающее значение приобретает учет факта наличия (или отсутствия) нового инновационного продукта на «подходе», т.е. новых потенциальных звезд.

Все вышеизложенное дает нам возможность подойти к пониманию диагностики по-новому – через обоснование процессного подхода, выражающегося не в противопоставлении анализа и диагностики, а в рассмотрении их как последовательных стадий единого аналитического процесса и в понимании диагностики как интерпретации результатов анализа с целью уточнения и конкретизации оценок, формулировании проблемы и ее системной интерпретации [12].

Аналитический процесс, таким образом, включает:

1) собственно анализ как обработанную в соответствии с правилами, принципами и методами, присущими анализу как прикладной науке, информацию о состоянии объекта;

2) интерпретация результатов анализа – собственно диагностика с целью:

а) уточнения и конкретизации оценок;

б) формулировки основных и сопутствующих проблем;

в) системной интерпретации проблемы, синтеза.

Диагностика в превентивном антикризисном управлении хозяйствующими субъектами направлена на выявление симптомов кризиса и поиск возможных путей их своевременного устранения. Особое значение в диагностике как аналитическом процессе имеет последний этап – системная интерпретация проблемы, синтез. Безусловно, не всегда следует искать симптомы кризиса. Предприятие может быть устойчивым, иметь перспективы развития (например, предприятия мобильной связи). Здесь важно определить, какими ключевыми факторами это обусловлено и как долго можно сохранять завоеванное лидерство или прочные рыночные позиции путем адекватной реакции на изменение факторов внешней среды. В связи с этим авторское определение содержания диагностики состоит в следующем:

диагностика представляет собой процесс целенаправленной исследовательской аналитической деятельности субъекта диагностики, связанный с интерпретацией результатов экономического анализа, полученных с использованием информационных технологий с целью определения состояния объекта, выделения проблемы и ее системной интерпретации через наблюдение, распознавание, различение. Диагностика призвана обеспечить синтез.

В настоящее время развитие средств обработки данных в корпоративных информационных системах имеет достаточно высокий уровень.

В последние годы появились и широко используются в практике мощные инструментальные средства управления предприятиями: Галактика, ТБ-Корпорация, Microsoft Dynamics, Concord IT, SAPR/3 и ряд других. В контексте прогрессивных изменений средств обработки данных, значение интерпретации аналитиками «машинных» результатов анализа, уточнение и конкретизация оценок усиливается, большое значение имеет корректировка с учетом возможного изменения факторов внешней среды.

Целевая установка диагностики в превентивном (упреждающем) антикризисном управлении промышленным предприятием состоит в том, что диагностика призвана своевременно предупредить о перерастании нормальных хозяйственных ситуаций в проблемные, проблемных – в конфликтные, а также своевременно нацеливать менеджеров на устранение проблемных ситуаций.

Как уже указывалось выше, диагностика появилась в медицине, а потом перешла в другие области знания. В медицине все исследования (анализ лимфы, крови, уровня артериального давления и т.д. и т.п.) выполняется с целью постановки диагноза. Тем выше профессиональный уровень субъекта диагностики, чем выше уровень инструментальных методов анализа, тем точнее и доказательнее диагноз и все последующие корректирующие действия. Все это имеет отношение и к экономике. Диагностика базируется на экономическом анализе, вырастает из него, это новый этап развития аналитического исследования, это умение субъекта диагностики (экономиста-аналитика) интерпретировать результаты анализа, определять проблемы и диспропорции, формулировать диагноз и перспективы развития объекта исследования (промышленного предприятия) с учетом принятых мер (управленческих решений) и с учетом не принятых мер. И здесь, чем выше уровень инструментального исследования, чем шире использование современного инструментария, чем выше профессиональный уровень аналитика (субъекта диагностики), тем точнее диагноз.

В упреждающем антикризисном управлении промышленным предприятием диагностика призвана давать предупреждение о перерастании хозяйственных ситуаций в проблемные, а из проблемных – в конфликтные.

В превентивном антикризисном управлении промышленным предприятием диагностика непосредственно, органически связана с классическими функциями менеджмента: организация, планирование, анализ, контроль, мотивация. Иначе говоря, анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия и диагностика в комплексе являются функцией управления предприятием и в совокупности с другими функциями (органи-

зация, планирование, мотивация) входят в замкнутый и непрерывно повторяющийся управленческий цикл принятия решений.

Диагностика находится в стадии активного формирования. При этом важность диагностики в области экономики вообще и в превентивном антикризисном управлении бизнес-процессами

будет постоянно возрастать по мере отработки и совершенствования ее теории и методологии. Автор не претендует на тотальное освещение всех проблемных вопросов, т.к. обозначенная тема достаточно широка и многогранна. Каждый идет своим путем и каждый желающий может сделать свой вклад.

#### *Литература*

1. Дмитриева, О. Г. Региональная экономическая диагностика / О. Г. Дмитриева. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1992. – 274 с.
2. Глазов, М. М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / М. М. Глазов. – СПб.: ООО «Андреевский издательский дом», 2006. – 448 с.
3. Экономическая диагностика при хозрасчете и самофинансировании / А.И. Муравьев, А.С. Варганов, К.В. Нерсесян, Г.П. Степанян; под ред. А.И.Муравьева. - Ереван: Айстан, 1989. – 132 с.
4. Панков, В. В. Экономический анализ в антикризисном управлении: автореф. дис. д-ра экон. наук: 08.00.12 / В.В.Панков. – Москва, 2003. – 45 с.
5. Погостинская, Н. Н. Экономическая диагностика: теория и методы / Н. Н. Погостинская, Ю. А. Погостинский, Р. Л. Жамбекова, Р. Р. Ацканов. – Нальчик: Эльбрус, 2000. – 320 с.
6. Муравьев, А. И. Современное состояние и перспективы развития экономической науки: Препринт / А. И. Муравьев. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 32 с.
7. Антикризисное управление: стратегические и тактические аспекты / Н.Д. Гуськова, О.И. Аверина, Н.В. Никитина, Т.А. Салимова. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2003. – 168 с.
8. Глазов, М. М. Функциональная диагностика промышленного предприятия: учебное пособие / М. М. Глазов. – СПб.: Изд-во РГТМУ, 2003.- 311 с.
9. Барнгольц, С. Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учебное пособие / С. Б. Барнгольц, М. В. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 240 с.
10. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 560 с.
11. Басовский, Л. Е. Менеджмент: учебное пособие / Л. Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 216 с.
12. Воронина, В. М. Превентивное антикризисное управление промышленным предприятием на основе диагностики: автореф. дис. д-ра экон. наук: 08.00.05 / В. М. Воронина. – Санкт-Петербург – 2009. – 36 с.

**Т. В. Ермошина**, кандидат экономических наук, доцент, кафедра налогов и налогообложения Мордовский государственный университет

## РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ИССЛЕДОВАНИЮ ИННОВАЦИЙ

*В статье рассматриваются теоретико-методологические подходы к исследованию феномена «инновации». Основные понятия в инновационной сфере экономики.*

**Ключевые слова:** инновации, категория, экономика, инновационная активность.

В экономической науке понятие инновации было впервые определено и получило применение в теоретических работах видных ученых-экономистов. Среди ключевых исследователей можно выделить Н. Д. Кондратьева, Й. Шумпетера, М. Калецки, Г. Менша, Б. Санто, Ю. В. Яковца, С. Ю. Глазьева, Б. Лундвалла, К. Фримена, Р. Нельсона.

Феномен инновации неразрывно связан с циклическим подходом. При этом отмечается регулярность в чередовании и продолжительности тенденций [1].

Первым, кто исследовал роль технической инновации в обществе, по праву можно считать Н. Д. Кондратьева. В 20-гг. XX века он определил, что основой смены экономических циклов и фактором развития капиталистических обществ является динамика используемых в производстве крупных технических новшеств. Его исследования экономических явлений на примере ведущих стран Европы и США показали, что в экономической динамике существуют волнообразные циклы, период развития которых длится примерно 24 года, а затем они меняются на период спада в течение 35 лет. По его мнению, рост в сфере технических изобретений наблюдается перед повышательной волной, а затем происходит их широкое применение в промышленности [2].

Ученый стал основоположником таких понятий, как «новшество» (изобретение) и «нововведение» (новшество, внедренное в практику), он выявил существование разрыва между моментом появления технического изобретения и его внедрением. Кроме того, Кондратьев показал, каким образом широкое применение значительных изобретений постепенно перерастает в промышленную революцию.

Заслугой Кондратьева является его анализ социальных аспектов и последствий экономических циклов. Он определил, что глубокое изменение всей жизни капиталистического общества происходит в самом начале повышательной фазы. Этим изменениям предшествуют значительные научно-технические изобретения и нововведения. По его мнению, большее число социальных потрясений

относится на экономический подъем, а не на спад, как это предполагали многие экономисты.

В настоящее время теория Кондратьева широко используется в экономической науке всего мира и является источником новых теоретических исследований в этой области.

Также в рамках методологии циклического подхода осуществил попытку систематического анализа инноваций австрийский экономист Й. Шумпетер. Предметом его исследований явились факторы развития экономики, тенденции, обеспечивающие ее циклическое движение от одних состояний к другим. Шумпетер показывает, что состояние экономического равновесия недостижимо в силу способности экономики самопроизвольно (без воздействий извне) резко менять свои показатели и хозяйственный кругооборот. Экономическое развитие, по Шумпетеру, представляет собой «изменение траектории, по которой осуществляется кругооборот». Это изменение траектории происходит за счет качественных, а не количественных изменений; за счет иного применения имеющихся средств производства, а не накопления имеющихся масс труда, роста средств производства и расширения потребления [3].

Основной фактор, который обеспечивает качественное развитие экономики, Шумпетер выдвигает идею инновации, понимая под ней средство, применяемое для кардинального обновления производства и подразумевающее создание новых комбинаций. Для того чтобы компания постоянно была конкурентоспособной необходимо создавать и поддерживать инновации. При этом «инновации обычно требуют создания нового оборудования (или модернизации старого), требуют времени и расходов».

Шумпетер выделяет в качестве особой функции предпринимателя создание инноваций. Предприниматель, по его мнению, становится менеджером, если не выполняет эту функцию. Предпринимательскую деятельность ученый характеризует как способность рисковать в условиях неопределенности, духовная сила и энергия, позволяющая осуществлять возможности, преодо-

левать элементы традиционного на личностном и общественном уровне и создавать инновацию в надежде получить более высокую прибыль. Согласно Шумпетеру, именно предприниматель является движущей силой реорганизации экономической жизни. Ученый выявил классификацию инноваций, выделив следующие их разновидности: новое благо или качество блага для потребителя; новый метод производства; новые средства сбыта; новые источники сырья; реорганизация производства.

Шумпетер в инновациях видел возможность преодоления экономических спадов, чрез активность технологических изменений, а инновационные процессы квалифицируются им как перевод всей цивилизации на новый период развития.

В 50-е гг. XX в. М. Калецки продолжил развитие теории циклов на основе изучения циклов товарного обращения. Его интересовали возможности продления фаз экономического подъема с помощью инноваций. Ученый выявил воздействие на долгосрочные экономические тенденции двух факторов: прежнего темпа роста экономики и скорости технологического прогресса. Калецки определил также два противоречивых эффекта инновации: с одной стороны, осуществляя капиталовложение в инновацию, предприниматель получает дополнительную прибыль, тогда как, с другой стороны, получившее распространение новое техническое решение отрицательно воздействует на дальнейшие предпринимательские инициативы и капиталовложения. Ученый определил, что длительный экономический рост можно обеспечить за счет создания потоков инноваций. При этом негативный эффект каждой отдельной инновации преодолевается за счет других, следующих сразу за ней. Инновации, прежде всего новая техника, становятся преобладающими, в результате чего удлиняются периоды экономического подъема [4].

Решая проблему экономического роста, Р. Солло отмечал существенное (оцениваемое в 90%), экономическое воздействие на него технологических инноваций. В начале 1960-х гг. Э. Денисон пытался найти причины экономического развития в прогрессе знания. Особое значение он придавал образованию и другим факторам, влияющим на подготовку рабочей силы. По его оценке, совокупное воздействие этих факторов давало 40% национального продукта.

В конце 1970-х гг. Г. Менш подтвердил наличие описанных Н. Д. Кондратьевым экономических циклов и выявил четыре исторических инновационных пика, приходящихся на 1764, 1825, 1886 и 1935 гг. Он также спрогнозировал пятый пик в 1995 г., связанный с развитием микропроцессорной техники, генной инженерии и выявлением новых источников энергии.

Менш разделил все инновации на базисные (формирующие новые отрасли промышленности и новые виды профессий) и улучшающие (технические усовершенствования в уже сложившихся отраслях). Первые закладывают новые возможности, вторые появляются в ходе их практической реализации. При этом внедрение базисных инноваций происходит неравномерно, большая часть их концентрируется на спаде длинной волны цикла экономического развития. После распространения базисных инноваций происходит резкое увеличение числа улучшающих инноваций, заканчивающееся внедрением так называемых псевдоинноваций на следующем спаде.

Осмысление того факта, что инновационная активность имеет ярко выраженную периодичность, потребовало от Менша выхода за пределы чисто экономической проблематики. Он сделал вывод, что предпосылки активного внедрения изобретений лежат в области общественных потребностей. Именно созревание социальных условий и востребованность обществом инноваций обуславливают рост их числа. Данная концепция получила название «гипотезы о давлении спроса». Тем не менее остается неясным, за счет каких механизмов происходит выход из стадии депрессии, переход от одного цикла развития экономики к другому. Ответ на этот вопрос попытался дать в 1980-е гг. А. Клайнкнехт. Он показал, что во время депрессии происходит смена предпринимательских стратегий, а не спад инновационной активности как таковой. Во время депрессии стратегии максимизации прибыли сменяются стратегиями минимизации потерь и рисков. При этом, хотя общий уровень рисковости инвестиций повышается, вследствие исчерпания возможностей улучшающих инноваций менее рискованными оказываются радикальные инновации. В результате во время депрессии НИОКР переориентируются на проекты долгосрочные и более неопределенные, но сулящие новые возможности экономического роста. В то же время была установлена взаимосвязь между базисными и улучшающими инновациями. Клайнкнехт показал, что диффузия базисных инноваций в фазе оживления сопровождается штормом дополняющих инноваций, то есть волна базисных инноваций порождает следующую волну дополняющих. И наоборот, исчерпывание возможностей дополняющих инноваций приводит к необходимости создания базовых. Другую гипотезу о причинах концентрации базисных инноваций на относительно коротких отрезках времени депрессии и структурной перестройки экономики предложили в конце XX в. А. Грублер и Н. Накиценович. Они пришли к выводу, что периодичность экономических колебаний связана с одновременным замещением целых групп взаимосвязанных старых технологий новыми,

дальнейшая диффузия которых обеспечивает экономический подъем. Жизненные циклы заменяемых технологий, когда достигают пределов распространения, синхронизируются, что можно объяснить их взаимосвязанностью. В результате чего экономика входит в состояние подвижности, происходит дестабилизация цен, обострение социальных противоречий, неустойчивость экономической структуры. Состояние дестабилизации экономики открывает возможности для создания и диффузии базисных инноваций, за чем следует экономический рост. Эта закономерность была подтверждена эмпирическими исследованиями динамики технологий в металлургии, машиностроении, в добывающей промышленности. Разработку новой теории циклической динамики, опираясь на труды Н. Д. Кондратьева и Й. Шумпетера, осуществил С. Ю. Глазьев. Техничко-экономическое развитие рассматривается им как неравномерный эволюционный процесс с заменой технологически сопряженных производств – технологических укладов. Для каждого уклада в последовательности материальные условия зависят от предыдущего. Каждый новый технологический уклад улучшает производственный потенциал, который создавался на предыдущем этапе экономического развития. По мнению Глазьева, жизненный цикл технологического уклада охватывает около века и состоит из двух этапов: становления и роста. В периоде становления новый уклад преодолевает неблагоприятные условия доминирования предшествовавшего уклада. Затем следует структурная перестройка экономики, связанная с заменой основных технологических укладов. Период роста длится почти двадцать лет, происходит становление нового типа потребления. По завершению этого периода насыщается общественное потребление и исчерпываются возможности совершенствования технологий. Снижается рост производства, из-за чего происходит перенакопление ресурсов, и по всей технологической цепи идет быстрое сокращение производства. В технологические цепи нового уклада начинается перераспределение ресурсов, что приводит к необходимости социальных нововведений, которые ведут к новому технологическому укладу и соответствующему образу жизни. Глазьев анализирует закономерности формирования и реализации инновационного потенциала хозяйственных систем разного уровня. Отмечая неопределенность потенциальной эффективности новых технологических систем, нелинейность социально-экономического развития, он обращает внимание на необходимость наличия гибких и легко перестраивающихся контуров хозяйственных отношений, основанных на рыночной организации производства. При этом подчеркивается важность ориентации системы управления на

изыскание и реализацию новых технологических возможностей. В рамках циклического подхода исследование феномена инновации провел и Ю. В. Яковец. Ученый вводит понятие изобретательских циклов разной длительности, показывает их взаимосвязь с научными и технологическими циклами. Автор объясняет возникновение и развитие инноваций через постоянно растущие потребности общества и необходимость наращивания возможностей по их удовлетворению, что и обеспечивают инновации. Инновация определяется им как «внесение в разнообразные виды человеческой деятельности новых элементов (видов, способов, повышающих эффективность этой деятельности)» [5]. Поэтому инициаторами инноваций могут быть ученые, изобретатели, предприниматели, менеджеры, люди творческих профессий, политические и государственные деятели, военачальники и т.д. То есть нет ни одной сферы человеческой деятельности, где не имели бы места инновации. Автор строит многомерную классификацию инноваций. По сферам Яковец выделяет следующие типы инноваций: 1) технологические, 2) экологические, 3) экономические, 4) социально-политические, 5) государственно-правовые, 6) в духовной сфере, 7) военные, 8) в области правопорядка. По уровню новизны ученый выделяет: эпохальные инновации, которые осуществляются раз в несколько столетий и ведут к глубоким трансформациям той или иной сферы жизни общества; базисные инновации, которые выражаются в радикальных технологических изменениях и изменениях в способах организации производства; улучшающие инновации, приводящие к развитию и модификации базисных инноваций; микроинновации, направленные на улучшение отдельных образцов продукции, технологий, экономических, социальных и политических систем и обычно не приносящие значимого эффекта; псевдоинновации, которые искусственно продлевают жизнь устаревших технологий, общественных систем и институтов; антиинновации (нововведения, которые приводят к «откату» назад в той или иной сфере человеческой деятельности) [6].

В 1990-е годы Б. Санто, анализируя общие закономерности инновационного процесса, выдвигает идею о том, что инновации не являются отличием лишь для капиталистических экономик. По его мнению, использование инноваций есть не что иное, как общеисторический механизм развития, поддерживающий совершенствование технологического уровня, а отсутствие инноваций ведет к деградации общества. Состояние общества конца XX в., согласно Б. Санто, характеризуется непрерывно возрастающей динамикой научно-технического прогресса. Ученый перечисляет следующие характерные черты со-

временной экономики: расширение ассортимента изделий и продуктов; ускорение роста числа изобретений; рост удельных затрат на капиталовложения, которые влияют на возможности реализации открытий и изобретений; рост скорости смены поколений продуктов, приводящий к тому, что все короче становится время потенциальной реализации сверхприбыли в ценах; коренное преобразование товарных рынков: меняется структура ассортимента, емкость рынков; повышение роли монополий, формируемых компаниями, превосшедшими конкурентов на ниве вывода на рынок успешных инновационных разработок; рост производительности труда, автоматизация производственных процессов, обеспечивающая гибкость производственной политики. В качестве основного фактора ускоряющегося прогресса венгерский экономист выделяет развитие науки, характеризующееся как количественным ростом (удвоение каждые десять-пятнадцать лет показателей научной сферы: численности ученых, количества публикаций, объема затрат и т.д.), так и качественным развитием. Ученый обращает внимание на изменение темпа коренного обновления научных знаний, рост необходимости непрерывного обучения, переход от экстенсивных к интенсивным формам и методам организации научных исследований, повышение ценности научного достижения благодаря выдвиганию на первый план требования его скорейшего общественного использования. Наука и технология, в отличие от ограниченных естественных сырьевых источников, создаются человеком, поэтому их значение постоянно возрастает. Санто один из немногих экономистов, кто проанализировал инновационный процесс в его целостности и выделил следующие его особенности: цикличность; расчлененность, поскольку деятельность, представляющая инновационный процесс, осуществляется организационными единицами, обособившимися в результате разделения труда; системный характер; широта направлений воздействия инновации. Ученый обращает внимание на субъективность и зависимость инновационного процесса от человека. Именно человек привносит в инновационный процесс тот субъективный иррациональный компонент, который обуславливает необходимость принципиально иного подхода к инновационному процессу по сравнению с экономическими процессами. А значит, инновационная экономика требует принципиально новых оснований, ориентации на творческие, созидательные способности человека. Человек является творцом технологии. Многогранное гармоничное развитие человека образует конечную цель процесса производства материальных благ. Поэтому, утверждает Санто, рост эффективности общественного производства и научно-технический

прогресс должны быть направлены на решение общественных задач. Создание технологии должно служить задачам развития человека, а значит, необходимо анализировать общественные механизмы, обуславливающие возникновение и развитие инноваций. Санто конструирует следующее описание социальной логики инновационного процесса. Потребность в инновации формируется под влиянием противоречия реальной и желаемой ситуации, а начальным этапом развития инновации служит установка на совершенствование сложившейся ситуации. Зарождение идеи сопровождается борьбой индивида, включающей в себя информирование, высказывание опасений, «протаскивание» чего-то до тех пор, пока в индивидуальной идее не будет найдена общественная ценность. После зарождения идеи следует период определения конкретных задач, формирования программы действий. И, если идея доказала свою зрелость с точки зрения общественной реализации и использования, необходимо позаботиться о мотивации участников инновационного процесса, чтобы они могли отождествлять себя с этой инициативой. По мере реализации идеи в социально-технической системе происходят количественные и качественные изменения. Не только изменяются технические параметры, но и переустраиваются межличностные связи, затем следует период относительной стабилизации, «общественного вызревания» технологии. Люди приспосабливаются к измененным обстоятельствам, начальная неуверенность, неопределенность постепенно начинает превращаться в действующую норму, в реальный порядок, новые ожидания и новые представления. В ходе развития инновационного процесса и накоплении специальных знаний сознание человека созревает до нового уровня, а именно: идея инноваций становится убедительной, и продолжение старого представляется бессмысленным [7]. В конце XX в. в экономической теории сформировался новый подход к исследованию инноваций, который основывается на концепции национальных инновационных систем. Базовые принципы такого подхода определили Б. Лундвалл, К. Фримен, Р. Нельсон.

Лундвалл сравнил основные характеристики взаимоотношений между производителями и потребителями новых знаний, на основе которых складываются инновационные системы стран Северной Европы. Было выявлено, что внутри страны фирмы, разрабатывающие технологии, взаимодействуют чаще между собой. Инновационные процессы аккумулируются преимущественно в национальных экономических системах.

Фримен, показал, что все национальные системы в государственном и частном секторах

экономики представляют собой сети институциональных структур, взаимодействие которых происходит с помощью инноваций. Причем под институтами понимаются не только организации, но и привычки, стереотипы мышления, поведенческие практики, определяющие методы управления имеющимися ресурсами как на уровне отдельных фирм, так и на уровне национальных экономик. Ученый сопоставил динамичный рост новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии, который наблюдался в 80–90-е гг. XX в. и был основан на развитии науки, образования и передовых наукоемких отраслей экономики, и стагнацию в государствах Латинской Америки, для которых в этот же период были характерны недофинансирование науки и игнорирование высокотехнологичного производства. Фримен выяснил, что в первой группе стран сформировался благоприятный инновационный климат, тогда как для второй группы была характерна экономическая стагнация.

Нельсон в качестве основных рассматривал проблемы государственной научной и технологической политики. Ученый установил, что неопределенные направления развития технического прогресса делают невозможным централизованное управление и планирование. Поэтому механизм свободного рынка лучше, чем административно-плановый, так как обеспечивает почву инициативе, обеспечивает конкуренцию и перераспределение ресурсов. При этом разные страны обладают собственным набором черт, характеризующих национальные инновационные системы, вследствие чего не может быть готовых рецептов обеспечения инновационного развития экономики, а лишь общие закономерности, которые необходимо использовать для достижения целей экономического роста.

Итак, подводя итоги, можно выделить следующие основные результаты развития экономического подхода к исследованию инноваций: введен термин «инновация» и даны различные варианты определения данного феномена; осмыслена роль феномена инновации как проявления технического прогресса, оказывающего определяющее влияние на ход экономической динамики и придающего ей циклический характер; определена принципиальная роль знания как источника инноваций в экономическом развитии; показано, что инновационная активность повышается в периоды экономических кризисов, периоды не-

устойчивости и хаоса; проанализированы возможности поддержания экономического роста и даже преодоления экономической депрессии посредством создания потоков инноваций; выявлено, что экономические и технические инновации определяются ценностями и потребностями общества, что социальная динамика если не детерминирует, то, по крайней мере, оказывает принципиальное воздействие на техническую и экономическую; показана важность ситуационного подхода к анализу инновационных процессов, учитывающего специфику общественной системы и сложившейся экономической ситуации. Трактовка инновации в экономической науке в течение XX в. прошла эволюцию по трем ключевым направлениям: от чисто экономической интерпретации к универсализации понятия инновации как общесистемного фактора развития, применение его к различным сферам жизнедеятельности общества и различным уровням социальных систем; от понимания инновационных процессов в экономике как предсказуемых, упорядоченных и контролируемых к осознанию стохастичности, нелинейности, эмерджентности инновации, выходящей за рамки строго организованного процесса; от рассмотрения инновации как обезличенного механизма к признанию центральной роли человека как субъекта инновационной деятельности, творящего и внедряющего новое.

На наш взгляд, последние достижения экономической науки в области исследования инноваций явились определяющими в осмыслении данного феномена и заложили основу современного понимания инновации как ключевой ценности общества. Но, несмотря на наметившееся в этом направлении расширение проблемного поля инновации, экономическая теория не может избежать ориентации на решение проблем экономической динамики за счет развития техники в силу ограничений, налагаемых ее предметной областью. Подходы, разрабатываемые экономистами, затрагивают многие значимые аспекты инновационных процессов (социальные, культурные, управленческие, философские и др.), но все же еще недостаточно анализируется финансовый аспект внедрения инноваций, а также субъективная творческая роль человека, как агента общественных преобразований, что особенно важно для интерпретации феномена инновации, формирующейся в современном обществе.

#### *Литература*

1. Балабанов, И. Т. Инновационный менеджмент / И. Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2001. – 304 с.
2. Кондратьев, Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев. – М.: Экономика 2002. – 767 с.
3. Шумпетер, Й. История экономического анализа: В 3 т. / Й. Шумпетер. – СПб.: Экон. школа и др., 2001. – 1664 с.

- 
4. Чесбро, Г. Открытие инновации / Г. Чесбро. – М.: Поколение, 2007. – 336 с.
  5. Болдачев, А. В. Новации. Суждения в русле эволюционной парадигмы / А.В. Болдачев. – СПб.: Изд-во С-Петербур. Ун-та, 2007. – 256 с.
  6. Яковец, Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2004. – 444 с.
  7. Санто, Б. Инновация, как средство экономического развития / Б. Санто. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
-

С. И. Иванов, А. В. Гнездов, ООО «Газпром добыча Оренбург»  
 А. А. Кузнецов, ООО «РН-СахалинНИПИморнефть»

## КОНТРОЛЬ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ УГЛЕВОДОРОДОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ УПРАВЛЯЮЩИХ СИСТЕМ

*В данной статье авторами анализируются и исследуются особенности осуществления управления, контроля и регулирования процессов разработки углеводородных месторождений с применением управляющих систем.*

**Ключевые слова:** характеристика пластов, значения пластовых параметров, гидродинамические методы воздействия, степень выработанности запасов углеводородов, процесс управления выработкой.

Разработка нефтяного месторождения и его эксплуатационных объектов представляет собой сложный технологический процесс, который к тому же начинается при явном дефиците исходной информации [1, 2]. По мере значительных экономических изменений конъюнктуры рынка возникает необходимость непрерывной оценки рентабельности всего нефтегазодобывающего комплекса как в целом, так и по составным частям нефтегазодобывающих предприятий, вплоть до каждой скважины. Различие между собой скважин, даже близко расположенных, обычно бывает столь велика, что контроль надо проводить индивидуально по каждой добывающей и нагнетательной скважине [2, 3].

Названный круг задач может быть успешно решен на основе достаточной и надежной первичной информации о свойствах пластовых флюидов и коллекторов, о геофизических, гидродинамических и фильтрационных характеристиках пластов, о динамике изменения геолого-промысловых показателей, информации, позволяющей осуществлять контроль и регулирование разработки.

Совершенно очевидно, что управление процессом выработки запасов углеводородов связано с искусственным воздействием на определенные параметры, которые мы будем называть управляемыми параметрами [4].

Процедура управления многопластовой залежью может осуществляться контролем динамики обводненности скважины, где основным определяемым параметром служит влагосодержание и расход флюида, а дополнительными показателями – давление и температура. Для этих целей в комплексной управляющей системе (КУС) количество скважинных измерительных зондов (СИЗ), предназначенных для измерения термодинамических параметров откачиваемого флюида, должно соответствовать количеству пластов.

В случае выработки нескольких продуктивных пластов одного эксплуатационного объекта «одним фильтром», вопрос о соответствии значений

пластовых параметров и данных, полученных по результатам замера в скважине, не является приоритетным. Причина заключается в том, что продукция, поступаемая из нескольких пластов в ствол скважины, будет «смешиваться» и замеры, получаемые с СИЗов, не будут соответствовать пластовым данным. При этом очень важно вести наблюдения за изменением термодинамических показателей в динамике во время эксплуатации многопластового объекта.

Очевидно, что влияние на общий объем добываемой продукции каждого отдельного пласта индивидуально. Это связано как различием в геолого-физических параметрах и фильтрацион-

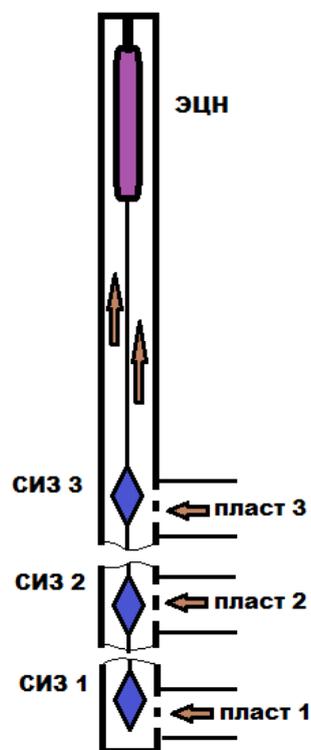


Рис. 1. Принципиальная схема многопластовой скважины оборудованной СИЗ

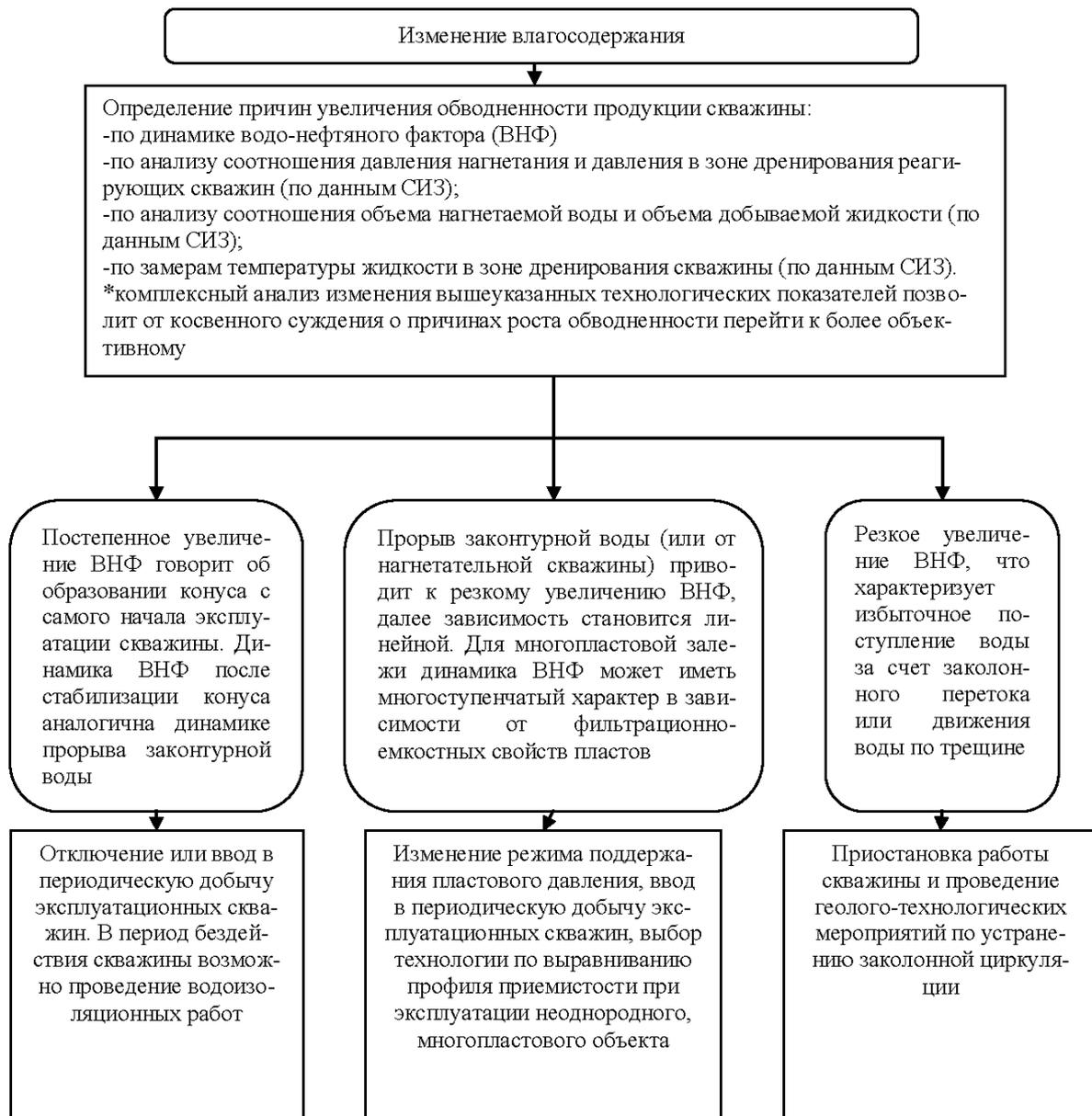


Рис. 2. Алгоритм управления элементом разработки с использованием КУС

но-емкостных свойствах пластов, так и энергетическим потенциалом каждого пласта.

Оценить степень влияния отдельного пласта в эксплуатационном объекте возможно. На рисунке 1 показана принципиальная схема скважины, оборудованной СИЗ для многопластового объекта. Жидкость, поступающая в скважину, имеет направление движения к работающему ЭЦН, следовательно, если показания с СИЗ 3 (см. рисунок 1) изменяются (например, влагосодержание), то влияние на СИЗ 3 оказывает «пласт 3». В случае увеличения доли воды, поступающей из «пласта 2», изменения в показаниях будут фиксироваться на СИЗ 2 и СИЗ 3.

Следует отметить, что более очевидное влияние того или иного пласта на объем общей добычи надежно фиксируется при значительных

расстояниях между продуктивными пластами. В условиях использования КУС посредством ЭЦН оперативное управление за выработкой запасов сводится к оптимизации фильтрации флюида в продуктивном пласте, т.е. по сути, применение гидродинамического метода воздействия на пласт.

Гидродинамические методы воздействия на пласт, в частности, циклическое заводнение с переменной направлением фильтрационных потоков жидкости в пласте высокоэффективен для регулирования выработки неоднородных пластов, улучшает процесс вытеснения нефти водой в поровой среде и повышает конечную нефтеотдачу [5].

Процедура управления процессом разработки можно представить в виде периодического отключения добывающих скважин, по которым отмечается изменение параметров влагосодержа-

ния, давления и др. Положительным моментом, на время отключения скважины, является перераспределения пластового флюида в зоне ее дренирования, а во время пуска скважины в работу возможен рост или стабилизация доли нефти в объеме добываемой продукции. По результатам анализа динамики определяемых параметров в пределах элемента разработки возможно изменять направление фронта нагнетания (с обязательным учетом геологического строения и геолого-физических параметров пласта).

При одновременно-раздельной добыче нефти (ОРД) с двух и более эксплуатационных объектов, каждый из которых представлен одним пластом, возможен прямой учет параметров работы скважины: обводненности, давления, дебитов пластов. В условиях, если один эксплуатационный объект состоит из двух пластов, объективное разделение параметров не возможно. Для подобных случаев целесообразно использование комплексной управляющей системы [6].

Преимуществом использования КУС при ОРД является возможность более точного расчета добычных возможностей каждого отдельного пласта. При этом управление и регулирование за разработкой при ОРЭ с КУС может осуществляться остановкой либо пуском одного из насосов, находящегося в скважине.

На примере элемента разработки (обводненности) показано использование КУС для контроля

и регулирования выработки запасов углеводородов. Для залежей углеводородов, характеризующихся началом роста обводненности продукции для эффективной выработки запасов, определен алгоритм управления элементом разработки с использованием КУС (рисунок 2). Представленный алгоритм основывается только на изменении значения обводненности добываемой продукции, где дополнительными (вспомогательными) показателями, получаемыми со СИЗ, являются расход флюида, температура и давление. Приоритеты по показателям могут быть изменены в зависимости от решения других задач по разработке продуктивных объектов.

Таким образом, используя результаты «работы» каждого пласта в эксплуатационном объекте, полученные с помощью КУС, можно осуществлять процесс управления за выработкой запасов.

Результатом регулирования разработки продуктивного пласта является увеличение коэффициента охвата пластов заводнением и коэффициенты вытеснения, а следовательно, и коэффициента нефтеотдачи.

Своевременное информирование о состоянии разработки объекта, подбор и внедрение оптимальных, с технико-экономической позиции, геолого-технологических мероприятий позволит увеличить степень выработанности запасов углеводородов.

### *Литература*

1. Оберирхер, Д. Интеллектуальные многоствольные скважины: следующий этап в развитии технологии строительства скважин / Д. Оберирхер, Б. Комо, Э. Бейли // Вестник ассоциации буровых подрядчиков. – 2008. – № 4. – С. 12–18.
2. Лысенко, В. Д. Инновационная разработка нефтяных месторождений / В. Д. Лысенко. – М.: ООО «Недра-Бизнесцентр», 2000. 516 с.
3. Фахруллин, Р. Г. Комплекс промысловых исследований по контролю за выработкой запасов нефти / Р. Г. Фахруллин. Казань. Изд-во Татполиграф, 2002. – 304 с.
4. Мищенко, И. Т. Скважинная добыча нефти: учебное пособие для вузов / И.Т. Мищенко. – М.: М71 ФГУП Изд-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина, 2003. – 816 с.
5. Гуторов, Ю. А. Проблемы эффективного контроля режимов добычи в нефтегазовых скважинах при одновременно-раздельной эксплуатации многопластовых объектов / Ю. А. Гуторов, А. А. Шакиров // Сборник научных трудов, т.1 «Актуальные проблемы нефтегазового дела». – Уфа, 2006. – С. 70–82.
6. Алимбеков, Р. И. Интеллектуализация контроля и регулирования добычи углеводородов / Р. И. Алимбеков, А. В. Гнездов, А. А. Кузнецов // НТЖ «Строительство нефтяных и газовых скважин на суше и море». – ВНИИОЭНГ, 2011. – С. 22–23.

**А. С. Измайлова**, старший преподаватель НФ НИТУ «МИСиС»  
e-mail: izmaanna@yandex.ru

## ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОСТАВЕ ХОЛДИНГА

*Формирование инвестиционной политики металлургического предприятия в составе холдинга предполагает выбор соотношения между централизацией и децентрализацией, создание механизма согласования политики и стратегии развития, формирование системы сбалансированных показателей эффективности.*

**Ключевые слова:** инвестиционная политика, холдинг, металлургические предприятия, система управления, децентрализация, стратегия, показатели.

Металлургические предприятия имеют системные проблемы, проявляющиеся в недостаточной эффективности производства, высоком уровне износа основных производственных фондов, неконкурентоспособности некоторых видов металлопродукции. Взятый курс на модернизацию российской экономики определяет необходимость интенсивного обновления отрасли, основой которого должна стать эффективная инвестиционная политика, учитывающая такие особенности современных металлургических предприятий, как вхождение в холдинги и централизованная система управления.

Инвестиционная политика подчиняет деятельность, связанную с осуществлением капитальных вложений, определенной цели, которая должна основываться на результатах анализа факторов внешней и внутренней среды, соответствовать стратегии развития отрасли и не противоречить корпоративной стратегии.

Результаты исследования металлургической отрасли и стратегии ее развития на период до 2020 г. позволили выделить перспективные цели инвестиционной политики металлургического предприятия в составе холдинга:

- повышение эффективности производства;
- рост качества выпускаемой продукции;
- выпуск новой для предприятия продукции;
- выпуск продукции новой для рынка.

Формирование инвестиционной политики металлургического предприятия в составе холдинга предполагает выполнение определённых этапов, представленных на рисунке 1. В этом процессе важно учитывать требования рыночной среды, одним из которых является децентрализация системы управления предприятием.

Децентрализованные системы управления промышленными предприятиями рассматриваются как эффективные и в большей мере соответствующие современным рыночным тенденциям. Децентрализация позволяет повысить эффективность управления, но в холдинге появляется ве-

роятность потери управляемости. Поэтому при формировании инвестиционной политики металлургического предприятия в составе холдинга нужно выбирать определенный баланс между децентрализацией управления и сохранением холдинга как системы.

Формирование инвестиционной политики металлургического предприятия в составе холдинга должно предусматривать создание механизма согласования инвестиционной политики и стратегии развития предприятия. Выступая основой развития металлургического предприятия, инвестиционная политика определяет его стратегию развития. В зависимости от варианта инвестиционной политики, обусловленного степенью децентрализации управления, выбор стратегии может осуществляться с использованием матрицы, представленной на рисунке 2.

Децентрализованная система делает управление инвестиционной деятельностью гибким, скорость принятия решений повышается, учитываются потребности предприятия в составе холдинга. При такой системе предприятие может эффективно использовать стратегию диверсификации или разработки новых товаров. При централизованной системе управления предприятию в составе холдинга лучше сконцентрироваться на стратегиях развития рынка или проникновения на рынок.

Важным этапом формирования инвестиционной политики металлургического предприятия в составе холдинга является создание системы показателей, позволяющей оценить ее эффективность.

Эффективность инвестиционной политики проявляется в различных сферах деятельности металлургического предприятия, что позволяет использовать для ее определения систему сбалансированных показателей, соответствующих следующим требованиям:

- инвестиционная политика должна быть описана при помощи стратегических целей;

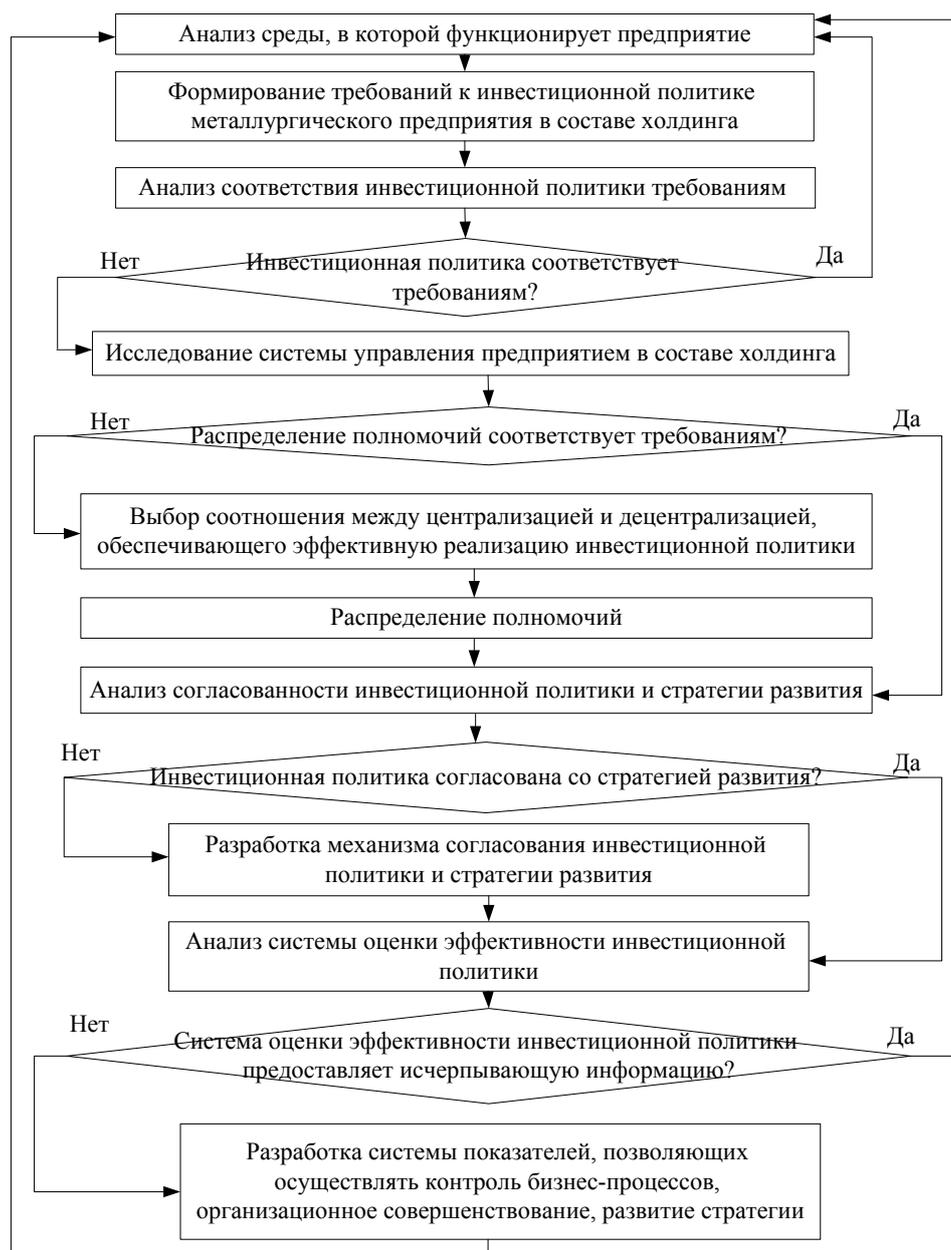


Рис. 1. Алгоритм формирования инвестиционной политики металлургического предприятия в составе холдинга

- цели должны быть достижимы;
- достижение цели можно оценить при помощи показателей;
- количество показателей не должно превышать 20–25;
- цели инвестиционной политики и показатели, характеризующие их достижение, должны быть взаимосвязаны и сбалансированы;
- достижение целей инвестиционной политики предполагает разработку норм показателей, к которым нужно стремиться, и периода времени, за который они должны быть достигнуты;
- для достижения целевых критериев (норм) необходимо разработать соответствующие мероприятия.

Разработка показателей ведется по четырем направлениям или перспективам – «финансы», «клиенты», «процессы», «обучение и развитие». По каждой из указанных областей возможны различные по своей сути показатели. Например, показателями по перспективе «финансы» может выступать прибыль, EVA (экономическая добавленная стоимость), MVA (рыночная добавленная стоимость), доля новой продукции в общем объеме продаж, затраты на доработку, затраты на качество и другие. Выбор в пользу тех или иных показателей определяется предприятием самостоятельно, исходя из его текущего состояния, возможностей и перспектив развития, системы управления, налаженной системы учёта. На ри-

сунке 3 представлена система сбалансированных показателей, которая может быть использована металлургическим предприятием в составе холдинга для оценки эффективности инвестиционной политики указанного предприятия.

Необходимость повышения эффективности металлургического производства, роста конкурентоспособности металлопродукции на внутренних и внешних рынках приводит к необходимости фор-

мирования эффективной инвестиционной политики металлургического предприятия в составе холдинга, основными этапами которого должны стать – децентрализация системы управления, создание механизма согласования инвестиционной политики и стратегии развития, формирование системы сбалансированных показателей оценки эффективности инвестиционной политики.

### Система управления инвестиционной политикой

		децентрализованная		централизованная	
		Диверсификация		Стратегия развития рынка	
Рынки	новые	Стратегия разработки новых товаров		Стратегия проникновения на рынок	
	существующие				

Рис. 2. Матрица выбора стратегии развития металлургического предприятия в составе холдинга, зависимости от его инвестиционной политики



Рис. 3. Показатели эффективности инвестиционной политики металлургического предприятия в составе холдинг

---

*Литература*

1. Автономное плавание. Сколько самостоятельности можно отдавать компаниям холдинга [Электронный ресурс] : Информация с сайта аудиторской консультационной группы «Развитие бизнес-систем». – Режим доступа: <http://www.rbsys.ru/print.php?page=669&option=media>. – 02.11.2010.
  2. Афонин, С. З. Тенденции изменения экономических показателей развития черной металлургии России / С. З. Афонин, А. М. Седых, О. В. Юзов // Экономика в промышленности. – 2009. – № 1. – С. 6.
  3. Баранников, А. Ф. Теория организации : учебник для вузов / А. Ф. Баранников. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 700 с.
  4. Браун, М. Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения : пер. с англ. / М. Г. Браун. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 215 с.
  5. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horváth & Partners; пер. с нем. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 478 с. – (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»)
  6. Голубев, М. П. Методология создания эффективных вертикально интегрированных холдингов: учеб. пособие / М. П. Голубев. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 521 с. – (Учебники для программы МВА).
  7. Жуков, А. В. Управление инвестиционной деятельностью промышленных холдингов: монография / под общ. ред. д-ра экон. наук С. А. Лочана ; А. В. Жуков. – М. : Издательство «Палеотип», 2008. – 208 с.
  8. Инвестиционная политика: учебное пособие / Ю. Н. Лапыгин, А. А. Балакирев, Е. В. Бобкова и др. ; под ред. Ю. Н. Лапыгина. – М. : КНОРУС, 2005. – 320 с.
  9. Мильнер, Б. З. Теория организации: учебник / Б. З. Мильнер. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480 с.
  10. Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года. Утверждена приказом Минпромторга России от 18 марта 2009 г. № 150. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/2ru>. – 12.01.2010.
-

**В. В. Коварда**, доцент кафедры таможенного дела и управления, мировой экономики и политики, кандидат физико-математических наук  
ФГБОУ «Юго-Западный государственный университет»  
e-mail: kovarda@yandex.ru

## РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

*Глубина и широта последствий мирового финансово-экономического кризиса для российской экономики наглядно свидетельствует, что постдефолтный экономический рост был в лучшем случае «ростом без развития», в решающей мере обусловленный благоприятной ситуацией на мировых рынках сырьевых ресурсов. При ухудшении конъюнктуры спад в российской экономике становится настолько значительным, что сразу выявляется сильная зависимость России от мировых рынков. С мультипликативным эффектом объемы производства (вследствие неразвитости внутреннего потребления и направленности деятельности экономических агентов на обслуживание сырьевых экспортоориентированных отраслей) снижаются по всей экономике.*

*В результате актуализировались вопросы обеспечения устойчивого развития России.*

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, социально-экономическая система, экономические ресурсы.

Экономическое развитие регионов России и страны в целом зависит от развития внутреннего спроса и потребления, производства инновационной продукции и изделий высокой степени переработки, ростом социальной ответственности бизнеса. В этой связи неудовлетворительной выглядит инновационная составляющая динамики промышленности и сельского хозяйства (инновационно активными можно считать не более 6% предприятий, тогда как, например, в США таковых не менее трети). Императив преодоления последствий финансово-экономического кризиса, неустойчивого и «очагового» характера экономического развития отраслей экономики России дополняется необходимостью обеспечения в перспективе темпов роста, втрое-вчетверо более высоких, чем в передовых странах, в противном случае наше отставание от развитых стран станет необратимым.

Переход к производству инновационной продукции требует затрат экономических ресурсов: капитала (основных производственных фондов), человеческих, интеллектуальных. При этом особое внимание следует обратить на систему образования, здравоохранения и экологическую ситуацию в стране. Различные сочетания перечисленных факторов получили отражение в моделях многих ученых. Одна из наиболее известных зависимостей – производственная функция (ПФ) Кобба-Дугласа [1]:

$$Y = a_0 K^{\alpha_1} L^{\alpha_2};$$

где  $K$  – объем используемого основного капитала;  
 $L$  – затраты живого труда.

При построении ПФ научно-технический прогресс (НТП) может быть учтен с помощью введе-

ния множителя НТП  $e^{pt}$ , где параметр (число)  $p$  ( $p > 0$ ) характеризует темп прироста выпуска под влиянием НТП:

$$y(t) = e^{pt} f(x_1(t), x_2(t)) \quad (t = 0, 1, \dots, T).$$

Таким образом, отмечается важность для развития экономики основных фондов, человеческих ресурсов и интеллектуального потенциала. На наш взгляд, в настоящее время при учете и анализе движущих факторов развития экономики России необходимо учитывать экологическую составляющую, системы здравоохранения и охраны труда.

Рост численности населения на планете и интенсификация человеческой деятельности в связи с научно-технической революцией неминуемо приводят к резкому росту антропогенного влияния на природу. В результате на Земле происходят перераспределение водных ресурсов, изменение местного климата, преобразование некоторых черт рельефа. Из недр планеты ежегодно извлекается свыше 120 млрд т. полезных ископаемых, выплавляется 800 млрд т. различных металлов, производится более 60 млн т. синтетических материалов, вносится в почву свыше 500 млн т. минеральных удобрений и около 3 млн т. различных ядохимикатов [2].

Возрастание масштабов антропогенного воздействия на природную среду не проходит бесследно: ежегодно уничтожаются десятки миллионов гектаров лесов, пахотных земель, исчезли тысячи видов животных и растений. Основные источники загрязнения атмосферного воздуха приведены в таблице 1.

Таблица 1

Основные источники загрязнения атмосферного воздуха

Отрасль промышленности	Аэрозоли	Газообразные выбросы
Теплоэнергетика	Зола, сажа (Pb, Mo, V, Li, V, Ni, Cu, Zn, Sn, Hg, N2O5), радионуклиды	NO2, CO2, CO, NO, SO3, бенз(а)пирен, альдегид, органические кислоты
Транспорт	Сажа (Pb)	CO, NO2, CxHy бенз(а)пирен
Химическая промышленность	Пыль, сажа (Zn, Sn, Sb, Mo, Co, Ni, Cu, Bi, W, Hg, Cd)	H2S, CS2, CO, NH3 Кислоты, растворители, летучие сульфиды
Металлургия	Пыль, оксиды железа (Mn, Zn, Pb, Mo)	SO2, CO2, NH3, NOx фтористые соединения, цианистые соединения, органические вещества, бенз(а)пирен
Промышленность строительных материалов	Пыль (Zn, Bi, Mo, Ca, Ba)	CO, органические соединения

Таблица 2

Заболееваемость населения по основным классам болезней в 2000-2008 гг.  
(зарегистрировано больных с диагнозом, установленным впервые в жизни)  
(Данные Минздравсоцразвития России, расчет Росстата)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Всего, тыс. человек									
Все болезни	106 328	104 322	106 742	107 385	106 287	105 886	108 842	109 571	109 590
из них:									
новообразования	1 226	1 239	1 295	1 287	1 375	1 357	1 418	1 437	1 437
болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм	551	563	731	626	648	647	765	776	758
болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ	1234	1297	1546	1373	1407	1361	1672	1638	1629
болезни нервной системы	2 227	2 179	2 246	2 174	2 228	2 178	2 318	2 361	2 419
болезни органов дыхания	46 170	43 012	43 005	44 560	41 946	41 915	42 338	42 958	432
болезни кожи и подкожной клетчатки	6 407	6 561	6 763	6 763	6 993	7 073	7 239	7 161	7 056
врожденные аномалии (пороки развития), деформации и хромосомные нарушения	214	211	241	236	236	243	257	273	295
травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин	12 544	12 716	12 866	12 903	12 846	12 808	12 759	13 072	13 021
болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани	4 452	4 583	5 059	4 818	4 875	4 746	5 040	5 022	5 013
На 1000 человек населения									
Все болезни	730,5	719,7	740,1	748,6	744,9	745,9	763,9	771,0	772,0

Ответная реакция природы проявляется в двух формах:

1. Острых воздействий, например, усыхания лесов от кислотных дождей.

2. Перманентных, хронических процессов типа постепенного изменения климата, ослабления принципа Ле Шателье-Брауна, и т.п.

«Эффект бумеранга» (ответная реакция окружающей среды) проявляется тем сильнее, чем

выше уровень нарушений человеком природных систем.

Выделяют следующие аспекты последствий загрязнения окружающей среды:

1. Медико-социальный – воздействие деградирующей среды на здоровье человека.

2. Экономический – негативное влияние загрязнения среды на общественное производство и его конечные результаты.

3. Экологический – нарушение процессов протекания естественных природных процессов.

4. Духовно-эстетический – негативное влияние деградирующей среды на духовное и эстетическое восприятие людей.

Поддержание экологического баланса, сохранение окружающей среды для развития экономики и человечества в целом связано с негативным воздействием природных явлений на предметы и средства труда, а также на людей, их здоровье.

Еще одним фактором является развитие рекреационных ресурсов. Ускоряющийся темп развития общества, НТП ведет к увеличению психо-эмоциональных нагрузок (о чем свидетельствует рост заболеваний нервной системы (таблица 2).

Из таблицы 2 видно, что за период с 2000 по 2008 гг. численность заболевших выросла как в абсолютных величинах, так и в расчете на 1000 человек. Это отчасти явилось результатом ухудшения экологии, загрязнения биосферы, возрастанием антропогенного воздействия человека на природу и увеличения психо-эмоциональных нагрузок на человека.

Развитие рекреационных ресурсов может привести к снижению нагрузки на человека и восстановлению его работоспособности [3].

Рекреация – восстановление здоровья и трудоспособности путем отдыха на природе или во время туристических поездок. Именно этот фактор может оказать в будущем существенное влияние на развитие социально-экономических систем. В настоящее время исследованием взаимоотношений человека или социальных групп с окружающей средой в процессе отдыха вне жилищ, восстановление здоровья, занимается раздел прикладной экологии «рекреационная экология». Основным понятием рекреационной экологии является территориальная рекреационная система (ТОРС), под которой понимают единство рекреантов, природных экосистем, рекреационных объектов, рекреационной инфраструктуры и управленческо-обслуживающего персонала.

Таким образом, в настоящее время без учета фактора экологической обстановки невозможно развитие региональной социально-экономической системы.

Так, например, потери рабочего времени от несчастных случаев на производстве в 2003 г. достигали порядка 3,3 млн человеко-дней, в 2006 г. – 2,3 млн человеко-дней. По оценкам специалистов, потери ресурсов здоровья трудоспособного населения России по состоянию на конец 2004 г. составляли величину, соответствующую 43% ВВП. Только из-за преждевременной смертности населения в трудоактивных возрастах экономические потери страны достигли за десятилетие с 1995 г. 1,5 трлн долл., или 225 млн человеко-лет активного труда.

Исходя из перечисленных посылок, производственная функция примет следующий вид:

$$Y = a_0 e^{pt} K^{\alpha_1} L^{\alpha_2} E^{\alpha_3};$$

где  $p$  – темп прироста продукции за счет использования человеческого потенциала;

$K$  – объем используемого основного капитала;

$L$  – затраты живого труда;

$E$  – интегральный показатель экологической обстановки в регионе;

$a_0$  – коэффициент пропорциональности;

$\alpha_1$ ,  $\alpha_2$  и  $\alpha_3$  – коэффициенты эластичности производства по капиталу, труду и экологической обстановки в регионе.

При этом дефицит трудовых ресурсов уже давно отмечается в экономике: данные опроса работодателей показывают, что среди наиболее дефицитных на рынке труда являются специалисты линейных подразделений (39% опрошенных отметили эту категорию) и квалифицированные рабочие (77%). С учетом демографического спада эффективное использование трудовых ресурсов в ближайшей перспективе станет единственно возможным фактором увеличения национального ВВП. Опыт развитых стран свидетельствует: инвестиции в человеческий капитал выгодны экономически. По некоторым оценкам, каждый доллар, вложенный, например, в образование, приносит от 2 до 10 долларов чистой прибыли.

Проблема дефицита рабочих становится еще острее уже в настоящее время, если проанализировать структуру выпуска квалифицированных рабочих за последние 7 лет. По сравнению с 1994 годом выпуск квалифицированных рабочих к 2006 г. сократился на 22,5%, что было обусловлено кризисом переходного периода (нарушением налаженных связей, снижением объема производства, сокращением государственного финансирования учебных заведений и пропаганды рабочих специальностей и, соответственно, спроса на рабочую силу высокой квалификации, а также уменьшением размера заработной платы). Однако в настоящее время необходимость в квалифицированных работниках возросла. Численность экономически активного населения в разрезе по федеральным округам приведена в таблице 3.

Из таблицы 3 видно, что численность экономически активного населения в Центральном Федеральном округе увеличивается до 2007 г. как в относительных, так и в абсолютных величинах. С 2008 г. наблюдается снижение доли экономически активного населения. В связи с этим демографический кризис 1990-х – 2000-х годов, значительная смертность населения могут оказать существенное влияние и наложить значительные ограничения на развитие региона, т.к. в будущем ожидается еще больший дефицит трудовых ре-

Таблица 3

Численность населения в трудоспособном возрасте по субъектам российской федерации (на начало года) [4]

	Тыс. человек					Удельный вес в общей численности населения, процентов				
	2000	2006	2007	2008	2009	2000	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	87 172,3	90 328,2	90 151,6	89 751,6	89 265,9	59,4	63,3	63,4	63,2	62,9
Центральный федеральный округ	22 574,0	23 416,3	23 347,9	23 224,5	23 096,0	59,0	62,7	62,7	62,5	62,2
Северо-Западный федеральный округ	8 707,7	8 741,7	8 685,5	8 612,0	8 535,2	60,8	64,1	64,1	63,8	63,4
Южный федеральный округ	12 981,7	14 039,4	14 114,0	14 145,3	14 168,7	57,1	61,6	62,0	61,9	61,9
Приволжский федеральный округ	18 542,6	19 206,5	19 159,7	19 061,8	18 936,0	58,5	62,9	63,1	63,0	62,8
Уральский федеральный округ	7 625,1	7 953,9	7 945,4	7 916,8	7 875,1	60,9	65,0	65,0	64,7	64,3
Сибирский федеральный округ	12 341,2	12 647,8	12 607,7	12 540,3	12 453,1	60,3	64,3	64,4	64,1	63,7
Дальневосточный федеральный округ	4 400,0	4 322,6	4 291,4	4 250,9	4 201,8	63,6	66,0	65,9	65,5	65,0

сурсов. При этом для ускорения социально-экономического развития региона «локомотивом» устойчивого развития должны стать интенсивные факторы производства.

Основные показатели социально-экономического развития ЦФО в сравнении с общероссийскими приведены в таблице 4.

Центральный Федеральный округ занимает лидирующую позицию по потребительским расходам в среднем на душу населения, среднедушевым доходам и объему основных фондов. Инвестиции в основной капитал составляют 24,14 % от суммарных по России, что является достаточно важным свидетельством развития промышленности. В то же время степень износа основных фондов в целом по экономике составила на 2006 г. 45,4%, загрузка производственных мощностей в промышленности в 2006 г. 56,8%, при этом доля «новых» (в возрасте до 7 лет) в общем объеме была 15,1%. Следствием являются высокий уровень износа, технологическая разбалансированность, применяемые ресурсозатратные технологии, препятствующие росту производства на «старых» мощностях.

При этом в стоимостном выражении объем основных средств предприятий ЦФО постоянно увеличивается (таблица 5).

Из таблицы 5 следует, что за период с 2000 по 2008 гг. объем основных фондов в экономике ЦФО увеличился более чем в 5 раз, однако при дальнейшем анализе обеспеченности основными фондами необходимо изучение морального износа и степени соответствия НТП. Это связано, прежде всего, с важностью для социально-эконо-

мического развития ЦФО и конкурентоспособности региона уровня издержек производства, что непременно окажет влияние на показатели инфляции.

Исходя из вышеприведенного анализа состояния основных ресурсов для обеспечения развития региональной экономики Центрального Федерального округа России, по нашему мнению, необходимо [5]:

- создать условия для реабилитации людей с ограниченными возможностями и вовлечения их в общественное производство в качестве квалифицированных рабочих и специалистов и наставников молодых работников с целью частичной компенсации дефицита трудовых ресурсов;
- модернизировать систему образования, сложившуюся в последние 15 лет, устранив её основные недостатки: простоту приобретения диплома о высшем образовании (от 10 до 40 т.р.); постоянное ухудшение качества подготовки абитуриентов; раздувание штатов (прежде всего, управленческих) и низкий уровень оплаты труда преподавателей вузов; недостаточное стимулирование научно-творчества (разрыв связей между фундаментальной, прикладной наукой и производством) и коррумпированность; отсутствие четкой цели – образования, и идеологической установки со стороны государства; стремление к максимизации прибыли, что провоцирует диспропорции в количестве и качестве выпускаемых специалистов;
- стимулирование обновления основных фондов (налоговое, административное и т.п.);
- стимулирование применение высоких технологий в производстве;

Таблица 4

Основные социально-экономические показатели в 2007 г.  
(данные в стоимостном выражении приведены в фактически действовавших ценах)

	Площадь территории, тыс. км <sup>2</sup>	Численность населения на 1 января 2008 г., тыс. человек	Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. человек	Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	Потребительские расходы на душу населения (в месяц), руб.	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	Валовой региональный продукт в 2006 г., млн. руб.	Основные фонды в экономике (по полной учетной стоимости; на конец года), млн. руб.
Российская Федерация	17098,2	142008,8	68019,2	12601,0	8769,0	13593,4	22292451,8	60473316
Центральный федеральный округ	650,2	37150,7	18732,1	17079,4	11582,7	15876,7	7849633,7	18404173

Продолжение таблицы 4

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности, млн. руб.	в том числе		Продукция сельского хозяйства – всего, млн. руб.	Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. м <sup>2</sup>	Оборот розничной торговли, млн. руб.	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций, млн. руб.	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.
	добыча полезных ископаемых	производство и распределение электроэнергии, газа и воды					
4488915	13977777	2145668	2099568	60989	10866,2	6040922	6626770
541418	4431493	640395	470742	19890	3739955	3074189	1600158

Таблица 5

Наличие основных фондов по полному кругу организаций  
по остаточной балансовой стоимости на конец года, млн рублей (значение показателя за год)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Центральный федеральный округ	2725054	3255821	3750104	5115959	5608511	6649015	7578288	10749166	15140273

- поощрение развития научной деятельности на предприятиях или в сотрудничестве с вузами, НИИ, КБ и т.п.;

- пропаганда на всех уровнях управления здорового образа жизни, физической культуры;

- экологичность производства как важнейший критерий развития экономики.

Таким образом, необходимо принятие (причем в кратчайшие сроки) мер по повышению качества образования, стимулирования инновационного развития экономики, развитие идеологии поступательного развития совместно со сбережением экологии, соблюдением прав личности.

Инновационную составляющую развития следует стимулировать следующими мерами: создание координационного органа научного

сообщества и промышленности; стимулирование развития научных школ; максимально допустимое перераспределение всех видов ресурсов в пользу науки; экономическое и административное стимулирование развития инновационного производства и изготовления продукции высокой степени переработки (амортизация, налоговые льготы, предоставление гарантий и т.п.), что обеспечит привлечение в промышленность и сельское хозяйство квалифицированных рабочих и специалистов, научные кадры и рост инновационной инициативы, позволит обновить основные фонды, увеличить производительность труда и снизить уровень антропогенной нагрузки на окружающую среду.

#### *Литература*

1. Замков, О. О. Математические методы в экономике: учебник / под общ. ред. д.э.н., проф. А. Сидоровича. – М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, 2004.
2. Экология: учебное пособие / под ред. В. В. Денисова. М.: ИКЦ «МарТ», Ростов-на-Дону, 2004.
3. Минакова, И. В. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость ресурсов в региональной экономике / И. В. Минакова, В. В. Коварда // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – С. 2–9.
4. Данные Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>
5. Минакова, И. В. К проблеме ресурсного обеспечения экономического роста в России / И. В. Минакова, В. В. Коварда. – Вестник ИНЖЭКОНА. – 2010. – С. 57–61.

**Н. Ф. Колодина**, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, статистики и экономического анализа ГОУ ОГИМ

## ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*В статье рассмотрен потенциал развития агропродовольственного рынка Российской Федерации. Предложено авторское определение потенциала развития агропродовольственного рынка. Проанализированы основные экономические показатели, характеризующие потенциал развития АПК и агропродовольственного рынка. Обоснованы элементы потенциала развития агропродовольственного рынка.*

**Ключевые слова:** *Ресурсный потенциал, потенциал развития агропродовольственного рынка, субъекты агропродовольственного рынка.*

Значение агропродовольственного рынка в развитии аграрной сферы экономики невозможно преувеличить. От уровня его развития зависит развитие всего агропромышленного комплекса государства, в особенности аграрного сектора экономики. Для определения потенциала развития агропродовольственного рынка, на наш взгляд, необходим анализ проблем (негативных факторов) развития агропродовольственного рынка, в особенности проблем, которые остаются до конца нерешёнными с момента начала реформ в аграрном секторе экономики. Одна из таких проблем заключается в низких темпах развития агросектора с момента перехода на рыночные основы хозяйствования. Низкие темпы развития аграрного сектора экономики обусловлены рядом причин, которые мы сгруппировали в три группы: 1) высокие цены на материально-технические ресурсы, используемые при производстве продовольственной продукции, способствующие сокращению объёмов производства продовольственной продукции и снижающих ее конкурентоспособность с импортными аналогами; 2) недостаточное развитие рыночной инфраструктуры продовольственного рынка, что вызывает трудности со сбытом произведенных товаров и также влечёт снижение темпов их производства; 3) невысокую привлекательность сельского хозяйства, с одной стороны – для вложения инвестиций из-за высоких рисков, связанных со спецификой агропроизводства, с другой стороны – для квалифицированных кадров из-за слабого развития сельской инфраструктуры, в ряде случаев – практически полным ее отсутствием.

Таким образом, для определения потенциала развития агропродовольственного рынка необходимо выявить имеющиеся для этого средства и возможности. Причём потенциал продовольственного рынка, на наш взгляд, будет включать потенциал развития сельскохозяйственного производства и непосредственно рынка продовольственных товаров. Исходя из этого, потенциал

развития агропродовольственного рынка определён нами как совокупность имеющихся средств и возможностей увеличения объёмов качественной, конкурентоспособной продовольственной продукции преимущественно отечественных производителей и возможностей развития современных форм и методов организации торговли продовольственными товарами.

Важно отметить, что акцент на преимуществе отечественных производителей продовольственной продукции сделан не случайно, поскольку от самообеспеченности конкретной страны продовольственными товарами зависит её продовольственная безопасность. Практика же показывает, что отечественный продовольственный рынок является привлекательным для иностранных товаропроизводителей.

Важными показателями, характеризующими потенциал развития продовольственного рынка являются показатели производства основных видов сельскохозяйственной продукции и продукции перерабатывающей промышленности.

Урожайность основных видов продовольственной продукции представлена в таблице 1.

Как показывают данные таблицы 1, по просу и сахарной свекле урожайность в 2009 году снизилась, соответственно, на 3,8% и 0,6%. За исследуемый период максимальная урожайность по данным культурам наблюдалась в 2008 году: по просу – 13,8 ц/га, по сахарной свёкле – 362 ц/га. По рису и овощам за исследуемый период наблюдалась уверенная тенденция роста урожайности. По гречихе, подсолнечнику и картофелю наблюдалось колебание урожайности, хотя ее показатели в 2009 году оказались выше, чем в 2006 году. Максимальная урожайность по гречихе и по подсолнечнику наблюдалась в 2008 году (соответственно 9,2 ц/га и 12,3 ц/га), а по картофелю в 2009 году – 143 ц/га.

Несколько иные тенденции наблюдались в отношении валового сбора сельскохозяйственных культур, представленного в таблице 2.

Если в 2009 году по сравнению с 2006 годом урожайность выросла по всем культурам, кроме пшеницы и сахарной свёклы, то валовой сбор снизился по всем представленным культурам, кроме риса, картофеля и овощей. Основные причины снижения валового сбора сельскохозяйственных культур заключаются в потерях при уборке уро-

жая, нарушениях правил возделывания и уборки урожая.

Важно отметить, что обеспеченность сельскохозяйственных товаропроизводителей необходимыми ресурсами для ведения производства, в частности тракторами, имела тенденцию к сокращению (рис. 1)

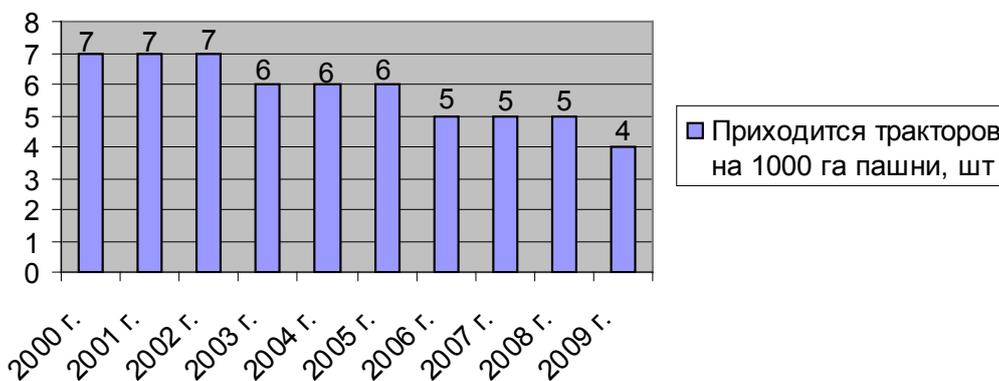


Рис. 1. Обеспеченность сельскохозяйственных организаций тракторами в РФ [2, с. 429]

Таблица 1

Урожайность основных видов продукции растениеводства, ц/га убранной площади в РФ [2, с. 433]

Основные виды продукции растениеводства	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2009 г. к 2006 г., в %
Пшеница	10,4	11,2	13,8	10,0	96,2
Гречиха	8,1	8,4	9,2	9,0	111,1
Рис	43,9	45,1	46,0	51,4	117,1
Сахарная свёкла (фабричная)	325,0	292,0	362,0	323,0	99,4
Подсолнечник	11,4	11,3	12,3	11,5	100,9
Картофель	133,0	132,0	138,0	143,0	107,5
Овощи	173,0	179,0	196,0	199,0	115,0

Таблица 2

Валовой сбор основных видов продукции растениеводства, миллионов тонн в РФ [2, с. 432]

Основные виды продукции растениеводства	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2009 г. к 2006 г., в %
Пшеница, млн тонн	0,6	0,4	0,7	0,3	50,0
Гречиха, тыс. тонн	865,0	1004,0	924,0	564,0	65,2
Рис, тыс. тонн	681,0	705,0	738,0	913,0	134,1
Сахарная свёкла (фабричная), млн тонн	30,7	28,8	29,0	24,9	81,1
Подсолнечник (семена), млн тонн	6,7	5,7	7,4	6,5	97,0
Картофель, млн тонн	28,3	27,2	28,8	31,1	109,9
Овощи, млн. тонн	11,4	11,5	13,0	13,4	117,5

В отношении обеспеченности сельскохозяйственных предприятий комбайнами прослеживается такая же тенденция к сокращению (рисунк 2).

В результате нарушается технология возделывания и уборки урожая продовольственной продукции, что снижает её качество и объёмы.

Несколько иная ситуация наблюдается в животноводстве (таблица 3).

Как показывает таблица 3 производство основных продуктов животноводства за исследуемый период имело тенденцию к повышению за исключением производства мёда. Его снижение в 2009 году по сравнению с 2006 годом составило 3,6%.

Важным стимулом в увеличении объёмов производства продукции и, как следствие, насыщение продовольственного рынка сельскохозяйственными товарами являются инвестиции в аграрный сектор экономики. Динамика инвестиций в аграрную сферу представлена на рисунке 3.

Как показывает рисунок 3, инвестиции в основной капитал аграрной сферы, представленные в фактически действовавших ценах, за исследуемый период росли. Данное обстоятельство,

безусловно, играет важную роль в развитии отраслей аграрного сектора экономики, использования новейших и эффективных технологий производства с целью повышения качества и объёмов продовольственной продукции и насыщения ею отечественного продовольственного рынка.

Доля инвестиций в основной капитал агро-сектора в общем объёме инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в РФ представлена на рисунке 4.

Как показывает рисунок 4, доля инвестиций в аграрную сферу экономики составляет около 5%. За исследуемый период минимальное значение доли инвестиций наблюдалось в 2005 году (3,7%), максимальное значение – в 2007 году (4,8%). Инвестиционный капитал в аграрном секторе экономики необходим для введения новых, современной техники и технологий для осуществления сельскохозяйственного производства и получения качественной, конкурентоспособной продовольственной продукции. Использование инновационных технологий в растениеводстве и животноводстве, в том числе за счёт инвестиционных ресурсов, позволяет применять в животноводстве: новые породы вы-

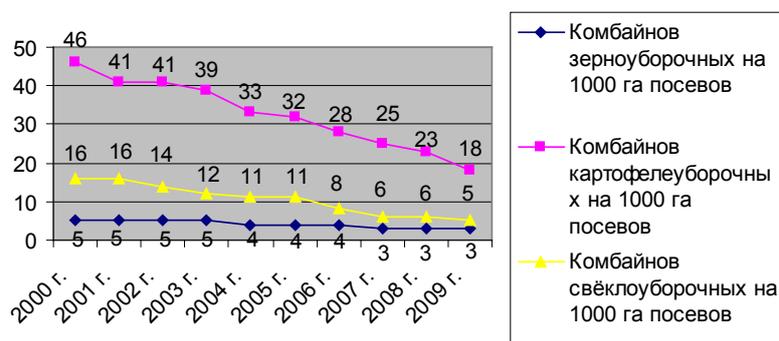


Рис. 2. Обеспеченность сельскохозяйственных предприятий комбайнами в РФ [2, с. 429]

Таблица 3

Производство основных продуктов животноводства [2, с. 442]

Основные продукты животноводства	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2009 г. к 2006 г., в %
Скот и птица на убой (в убойном весе), тыс. т.	5 278	5 790	6 268	6 719	127,3
в том числе:					
крупный рогатый скот	1 722	1 699	1 769	1 741	101,1
свиньи	1 699	1 930	2 042	2 169	127,7
овцы и козы	156	168	174	183	117,3
птица	1 632	1 925	2 217	2 555	156,6
Молоко, млн т.	31,3	32,0	32,4	32,6	104,2
Яйца, млрд шт.	38,2	38,2	38,1	39,4	103,1
Мёд, тыс. т.	56	54	57	54	96,4

сокопродуктивных животных, новые технологии их содержания и кормления; в растениеводстве – новые высокопродуктивные сорта сельскохозяйственных растений, новые виды минеральных удобрений и более совершенные технологии возделывания сельскохозяйственных культур. Это, в свою очередь, влияет на качество и объёмы продовольственной продукции отечественных производителей и позволяет им повышать конкурентоспособность своего производства и, как следствие, продовольственных товаров.

Таким образом, проведенный анализ подтверждает не только взаимосвязь, но и причинно-следственную связь между потенциалом сельскохозяйственного производства и потенциалом самого продовольственного рынка, из которых в целом складывается потенциал агропродовольственного рынка.

Не менее важно рассмотреть потенциал агропродовольственного рынка. Схематично потенциал агропродовольственного рынка можно представить в виде схемы (рисунок 5).

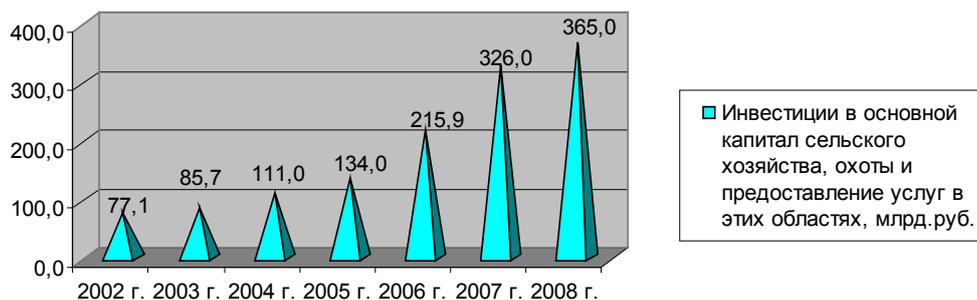


Рис. 3. Инвестиции в основной капитал сельского хозяйства, охоты и предоставление услуг в этих областях [3, с. 33]

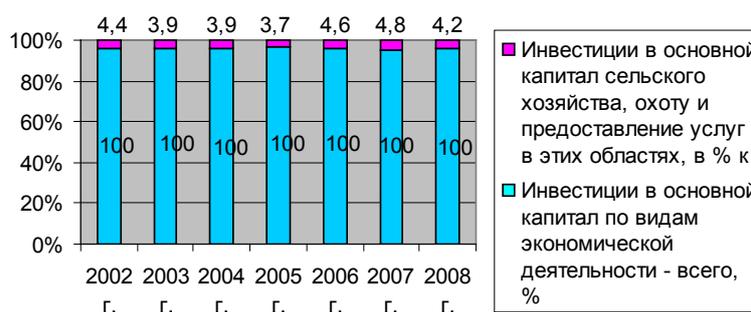


Рис. 4. Доля инвестиций в основной капитал сельского хозяйства, охоту и предоставление услуг в этих областях [3, с. 34]



Рис. 5. Потенциал развития агропродовольственного рынка

Потенциал АПК складывается из потенциала ресурсов, необходимых для осуществления производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Ресурсный потенциал включает: природные ресурсы (биоклиматические и погодные условия, на которые не может оказывать воздействие человек); производственные ресурсы (материально-технические, земельные ресурсы, трудовые ресурсы, капитальные ресурсы, организационно-управленческие, инвестиционные, финансовые, информационные); инновационные ресурсы [1, с. 87]. Потенциал инфраструктуры складывается из потенциала производственной и социальной инфраструктуры. Потенциал государственного регулирования АПК включает формы и методы государственной поддержки экономической деятельности предприятий АПК [1, с. 87]. Потенциал рынка продовольственных товаров складывается из потен-

циала инфраструктуры агропродовольственного рынка, потенциала развития торговых отношений на продовольственном рынке (законодательство в сфере торговых отношений, в сфере развития конкуренции между отечественными торговыми предприятиями и т.п.), потенциала регулирования экспортно-импортных операций продовольственными товарами (законодательство в регулировании экспортно-импортных отношений и защиты интересов отечественных производителей продовольственной продукции).

Таким образом, создание продовольственного рынка, максимально удовлетворяющего интересы его субъектов (отечественных и зарубежных производителей и поставщиков продовольственной продукции, предприятий торговли и потребителей продовольствия) возможно только при комплексном использовании потенциала его развития.

#### *Литература*

1. Потапов, А. П. Инновации как элемент ресурсного потенциала АПК / А. П. Потапов // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н. И. Вавилова. – 2011. – № 5. – С. 87–89.
2. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 813 с. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
3. Сельское хозяйство, охота и лесоводство в России. 2009: Стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 439 с. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

**М. О. Курлеев**, кредитный инспектор, ОАО «Сбербанк России»  
*e-mail: kyrleev@rambler.ru*

## К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА СОВРЕМЕННОГО МОНОГОРОДА

*Статья посвящена изучению проблем функционирования и развития социально-производственного комплекса современного моногорода.*

**Ключевые слова:** градообразующее предприятие, социально-производственный комплекс.

В экономической сфере современного российского общества важную роль играют моногорода, имеющие в своем составе градообразующие предприятия. Моногород – это особый тип социально-экономических образований, не теряющий своей значимости в современных динамичных процессах развития экономики Российской Федерации. Актуальность изучения процессов, происходящих в экономической сфере моногорода, подчеркивается, прежде всего, тем, что они являются одним из стратегических факторов как национального, так и регионального развития.

Изучение проблемы функционирования социально-производственного комплекса современного моногорода представляется необходимым начать с определения базового термина, используемого в рамках данной статьи – социально-промышленного комплекса моногорода.

Анализ комплекса научных работ по изучаемой проблеме позволил выявить значение данного термина, наиболее адекватно, на наш взгляд, отражающего его содержательную сущность: социально-производственный комплекс современного моногорода – это совокупность трех базовых взаимосвязанных элементов: население, муниципальные и частные предприятия, расположенные на его территории, и администрация города.

Взаимодействие и развитие данных элементов определяет состояние, проблемы, перспективы социально-производственного комплекса моногорода.

Проблема изучения функционирования и развития социально-производственного комплекса современного моногорода рассмотрена в работах таких ученых, как А. И. Колесников [1], И. В. Липсиц [2], И. Ш. Давыдова, В. Г. Тимирязов [3] и др., но, зачастую, исследование данной проблемы носит фрагментарный характер, в рамках более глобальных экономических задач. В связи с этим актуальными с научной и практической точки зрения становится исследование механизмов формирования взаимодействий элементов социально-производственного комплекса (СПК) моногорода в целях их эффективного развития, что позволит оптимизировать технологии

управления развитием СПК моногорода, обеспечивающих синтез социальной и экономической политики.

Социально-экономическое развитие СПК моногорода в рамках данной статьи рассматривается как комплексный процесс изменений в его экономической и социальной сферах, характеризующийся абсолютным изменением определенного набора критериев развития, наращиванием социально-экономического потенциала, ростом степени использования данного потенциала, улучшением качества и уровня жизни населения. Развитие современного моногорода должно быть инновационным, т.е. основываться на внедрении методологических, методических, организационных, управленческих, экономических и социальных инноваций.

Ключевые проблемы развития социально-производственного комплекса моногорода во многом обусловлены такими их характеристиками, как размер города, структура промышленности, наличие эффективно функционирующих предприятий и др. Анализ экономической литературы и практики функционирования российских городов позволил классифицировать проблемы городов на две крупные классификационные группы: по сфере возникновения (социальные, экономические, экологические, инфраструктурные и т.д.); по характеристикам города (проблемы малых городов, проблемы городов с моноструктурной промышленностью, проблемы депрессивных городов и др.).

В рамках одной статьи невозможно детально рассмотреть все объективно существующие проблемы функционирования социально-производственного комплекса современного моногорода, поэтому мы ограничимся представлением в ней систематизированного перечня данных проблем.

К основным проблемам функционирования и развития моногородов, на наш взгляд, относится низкая доля собственных доходов, значительное различие между имеющимися финансовыми ресурсами и необходимыми муниципальными расходами, дефицит бюджетов. Фактически за счет собственных бюджетных средств большинство городов не может покрыть минимально необхо-

димые расходы, а анализ бюджетов большинства кризисных моногородов, в т.ч. г. Кирши и Сланцы, показывает, что их доходная часть формируется в основном за счет налоговых источников. Доля этих налогов, поступающих в местные бюджеты, имеет выраженную тенденцию к сокращению.

Одновременно причиной дефицита бюджета моногорода и самостоятельной проблемой функционирования и развития его СПК является кризисное состояние экономической базы и проблема ее развития, обусловленное различным набором факторов (стагнация отдельных отраслей промышленности, перенасыщенность города оборонными предприятиями, потерявшими государственный заказ, неконкурентоспособность предприятий обрабатывающей промышленности, экологический кризис техногенного характера и т.д.) На состояние экономической базы городов негативное воздействие оказывают накопленные в предыдущий период структурные деформации, в т.ч. гипертрофированное развитие отраслей градообразующей сферы, отставание градообслуживающих отраслей, некомплексное социально-экономическое развитие городского хозяйства и т.д.

С данной проблемой диалектически взаимосвязано и негативное функционирование инфраструктуры моногорода. Анализ состояния инфраструктуры моногородов Кирши и Сланцы (как типовых моногородов) показывает наличие таких проблем, как отставание ее технической базы от потребностей рыночной экономики. Проблема инфраструктурной обеспеченности моногородов проявляется также в отсутствии инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса. Причины неудовлетворительной инфраструктурной обеспеченности моногородов следующие: дефицит бюджета, недостаточное выделение средств на развитие городской инфраструктуры из городского бюджета; отказ и отсутствие возможности участия предприятий в финансировании развития городской инфраструктуры; неправильное определение приоритетов в программах и стратегиях развития городов [2].

Наиболее актуальная проблем развития моногорода – его низкая инвестиционная привлекательность, отсутствие инвестиций в муниципальные и другие объекты, причиной которой зачастую является дефицит бюджета; кризисное состояние экономической базы; неудовлетворительная инфраструктурная обеспеченность городов. В то же время низкая инвестиционная привлекательность городов обуславливает и кризис экономической базы, и инфраструктуры, и, соответственно, дефицит бюджета города.

Помимо изложенных ранее проблем, наиболее ярко выраженными, сложными в решении являются социальные проблемы развития моногорода.

К их числу относятся проблемы занятости и социальной защищенности. Характерной чертой моногородов является сужение экономических возможностей для жителей, вызванное наличием ничтожно малого числа предприятий на его территории, что вызывает серьезные экономические и социально-психологические проблемы. Наличие одного-двух градообразующих предприятий, обеспечивающих через мультипликативный механизм деятельность ряда других предприятий, чрезвычайно ограничивает возможности данного территориального поселения, обрекая его жителей на отсутствие дополнительных альтернатив, имеющихся в любом другом крупном многопрофильном городе.

В настоящее время система управления городами главным образом ориентирована на решение текущих хозяйственных проблем, связанных с функционированием города, что не позволяет решать перспективные задачи развития городов.

В завершении изложения основных проблем функционирования и развития современного моногорода представляется необходимым представить в структурированной форме базовые практические сложности, возникающие в процессе проведения реформ социально-промышленного комплекса.

1. Реформирование градообразующего предприятия ведет к сокращению его кадрового состава, что, в сочетании с низкой мобильностью трудовых ресурсов в моногородах, создает огромные проблемы, специфичные именно для моногорода. Незрелость инфраструктуры, удаленность от рынков труда и монопрофильность, моноспециализация кадров не позволяют рассредоточить высвобождаемый персонал, обеспечить сохранение уровня занятости.

2. Сложности в проведении реструктуризации имущественных активов градообразующих предприятий, то есть передачи социальных объектов на баланс муниципальных образований, без привлечения кредитных ресурсов, т.к. реструктуризация обуславливает необходимость получения кредита с целью покрытия расходов на период смены продукции или оборудования.

3. У градообразующих предприятий моногородов, как правило, возникают большие трудности в привлечении квалифицированных кадров, что обусловлено тем, что, как правило, такие предприятия и города находятся в отдалении от центров концентрации рабочей силы и культурных центров.

4. Специфическую проблему для градообразующих предприятий моногородов образует крайне неудовлетворительная производственная инфраструктура, в т.ч. практически повсеместное обветшание коммуникаций.

---

---

*Литература*

1. Колесников, А. И. Управление развитием промышленного моногорода на основе механизма реализации социальной ответственности предприятий: автореферат дис. ... канд. экономических наук : 08.00.05 / Центр. эконом.-мат. ин-т РАН (ЦЭМИ). – М., 2006. – 20 с.
  2. Монопрофильные города и градообразующие предприятия: аналитическое исследование проблемы градообразующих предприятий и моногородов в национальном масштабе / под ред. Липсица И. В. – М.: Юр. лит-ра, 2005. – 115 с.
  3. Моногорода: проблемы и перспективы развития / И. Ш. Давыдова, А. М. Малышкина и др.; под ред. В. Г. Тимирясова. – Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2011. – 220 с.
-

**Ю. Г. Мишучкова**, старший преподаватель Оренбургского филиала РГТЭУ  
e-mail: mishuchkova@mail.ru

## ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ И ИСЧИСЛЕНИЯ ФАКТИЧЕСКОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В МУКОМОЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВАХ

*В статье рассмотрены проблемы учета затрат и исчисления фактической себестоимости в комплексных производствах на примере мукомольной промышленности.*

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, затраты, себестоимость, калькулирование продукции, мукомольное производство.

Для осуществления производственной деятельности зерноперерабатывающим предприятиям необходимы материальные ресурсы, а именно зерно и продукты его переработки, работа с которыми невозможна без налаженной системы учета и контроля. Стоимость такого сырья оценивается миллионами рублей. В процессе движения сырья – поступления, хранения, переработки происходят биологические, химические и механические изменения, которые могут приводить к порче, потерям, как в пределах нормы, так и сверх отраслевого норматива, что усложняет и без того непростой учет затрат.

В 2003 году Министерством сельского хозяйства были утверждены «Методические рекомендации по бухгалтерскому учету и отчетности на хлебоприемных и зерноперерабатывающих предприятиях» (далее Методические рекомендации), которые и по сегодняшний день фактически регулируют бухгалтерский учет в организациях по переработке зерна. В этих рекомендациях определены цели и задачи учета производственных затрат: «Целью учета себестоимости является своевременное, полное и достоверное определение фактических затрат, связанных с производством и реализацией продукции, исчисление фактической себестоимости отдельных видов и всей продукции, а также контроль за использованием материальных ресурсов и денежных средств. Важнейшей задачей учета производственных затрат является контроль за их уровнем как одно из основных условий управления производством» [1].

Методическими рекомендациями определен состав затрат на производство продукции, которые включают затраты на сырье и материалы, начисленную заработную плату персоналу, амортизационные отчисления. Для определения цены продукции и доходности ее производства составляются калькуляции. В процессе калькулирования происходит распределение производственных затрат по видам продукции, рассчитывается себестоимость продукции.

Учет затрат в мукомольном производстве осуществляется по передельному методу с элемен-

тами нормативного учета в части расходования сырья. Сам процесс производства муки называют помолом. В зависимости от целевого назначения муки составляется помольная партия, то есть специальным образом подбираются и смешиваются партии зерна разных типов и качества в пропорциях, обеспечивающих достижение оптимального качества муки. Составлением помольной партии обычно занимается заведующий лабораторией. Объектом бухгалтерского учета затрат является помол и учет осуществляется по видам производства и по статьям калькуляции. От того как будет составлена помольная партия, напрямую зависит и качество муки и ее себестоимость. При смешивании более качественного зерна с менее качественным стоимость сырья будет чуть дешевле, но при этом необходимо соблюдать условие – пшеница должна соответствовать государственному стандарту. Несоответствие стандартам пшеницы повлечет несоответствие муки, и мука не может быть квалифицирована как готовая продукция. В условиях жесткой конкуренции на рынке каждое предприятие заинтересовано в том, чтобы его мука обладала наилучшими качественными характеристиками. Только в таком случае ее можно будет выгодно продать.

Использование элемента нормативного учета предполагает составление плановых и отчетных калькуляций. Нормой расхода сырья может служить плановая себестоимость одной тонны зерна. Зерно, поступающее на склад для дальнейшей его переработки, отражается в учете по покупным ценам. По этим же ценам производится и списание его в производство. Затраты на оплату труда определяются как прямые, если их можно отнести к конкретному виду работ. Общепроизводственные расходы учитываются по каждому цеху отдельно, а общехозяйственные – в целом по предприятию.

Размолу подлежит зерно только мельничных кондиций, то есть очищенное от примесей и отходов. После размольного отделения зерно подвергается анализу и в акте на очистку отражается ко-

личество и качество зерна до и после очистки, а также масса и качество побочных продуктов и отходов, полученных в результате очистки. Чтобы определить массу очищенного зерна, необходимо сравнить вес зерна до очистки и вес полученных побочных продуктов и отходов. Пшеница, соответствующая по своим параметрам требованиям ГОСТ-52554 «Пшеница», передается в размольное отделение. В полученных отходах определяется зерновая и сорная примесь. Полезными считаются зерна пшеницы и других зерновых, крупяных и бобовых культур, по характеру повреждений не относящихся к сорной примеси. Именно эти критерии положены в основы классификации зернопродуктов. Перевод веса в условные единицы и применение коэффициентов дает возможность предприятиям определить стоимость зерна, передаваемого в последующую переработку для отражения в бухгалтерском учете. Отходы же в виде зернового продукта оцениваются по существующей отраслевой методике. Согласно Методическим рекомендациям по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов стоимость возвратных отходов для целей бухгалтерского учета уменьшает материальные затраты.

Особенностью мукомольного производства является то, что из одного сырья получают несколько сортов основной и побочной продукции.

Такое производство принято называть комплексным. По мнению Н. Г. Чумаченко, «под комплексным подразумевается такое производство в результате которого получается одновременно несколько продуктов. Из одного продукта получают несколько главных продуктов или наряду с одним или несколькими главными – побочные продукты» [3].

Ряд авторов отмечают трудности в ведении такого учета. Так, в своем исследовании Чумаченко цитирует: «Когда продукты производят совместно, т.е. когда один не может быть произведен без других, обособленная правильная себестоимость для каждого не может быть найдена. В действительности, не существует обособленной себестоимости для нескольких продуктов. Правильная себестоимость комплексного процесса может быть собрана, но эта общая себестоимость не может быть точно распределена между несколькими продуктами. Если такое распределение требуется, оно может быть произвольным и настолько приемлемым, насколько это возможно» [4].

Для того чтобы определить себестоимость конкретного сорта готовой продукции, необходимо определить затраты на помол, а потом определяется себестоимость одной тонны калькулируемой продукции. Так, из сырья – партии зерна путем переработки получается, например,

мука высшего, первого, второго сорта и отруби. Если мукомольное предприятие осуществляет односортный помол пшеницы, то производственная себестоимость муки можно определить, разделив общую сумму затрат на количество произведенной продукции. Таким расчетом характеризуется метод определения средней себестоимости.

В отечественной учетной практике при производстве нескольких сортов муки производственная себестоимость каждого сорта определяется расчетным путем. Распределение затрат производится пропорционально коэффициентам, установленным для каждого вида продукции. Для этого в Методических рекомендациях приведен перечень коэффициентов, установленных на соответствующие сорта готовой продукции. В Методических рекомендациях имеется оговорка, что данный перечень является примерным, а предприятия могут устанавливать свои коэффициенты. Схема определения себестоимости продукции, следуя Методическим рекомендациям, представим на рисунке.

На наш взгляд, метод распределения по коэффициентам приемлем в условиях, когда коэффициенты постоянно пересматриваются и уточняются в зависимости от совершенствования технологии производства продукции, изменения компонентов сырья, используемого при изготовлении этой продукции или изменения цен на сырье и материалы.

Изучение опыта организации учета на мукомольных предприятиях города Оренбурга и Оренбургской области показало, что не все они пользуются коэффициентами, предложенными в Методических рекомендациях.

В феврале 2011 года Российский союз мукомольных и крупяных предприятий подписал соглашение «О принципах сотрудничества сельхозтоваропроизводителей, мукомольных и хлебопекарных предприятий в рамках Национального союза зернопроизводителей, Российского союза мукомольных и крупяных предприятий, Российского союза пекарей». Это соглашение указывает на «необходимость создания условий для расширенного высокотехнологичного производства продовольственного зерна на территории Российской Федерации, выработки и поставки населению высококачественной муки, хлеба и хлебобулочной продукции; необходимость выравнивания условий хозяйствования участников смежных рынков, путем снижения издержек по всей производственной цепочке: производство зерна – производство муки – производство хлеба и хлебобулочной продукции и их реализация конечным потребителям» [2]. В Соглашении рекомендовано всем его участникам применять индикаторы расчета прогнозных оптово-отпускных цен на пшеничную муку в период с 01.09.2010 – 01.07.2011 г. В соглашении приведена формула расчета минимальной оптово-отпускной цены

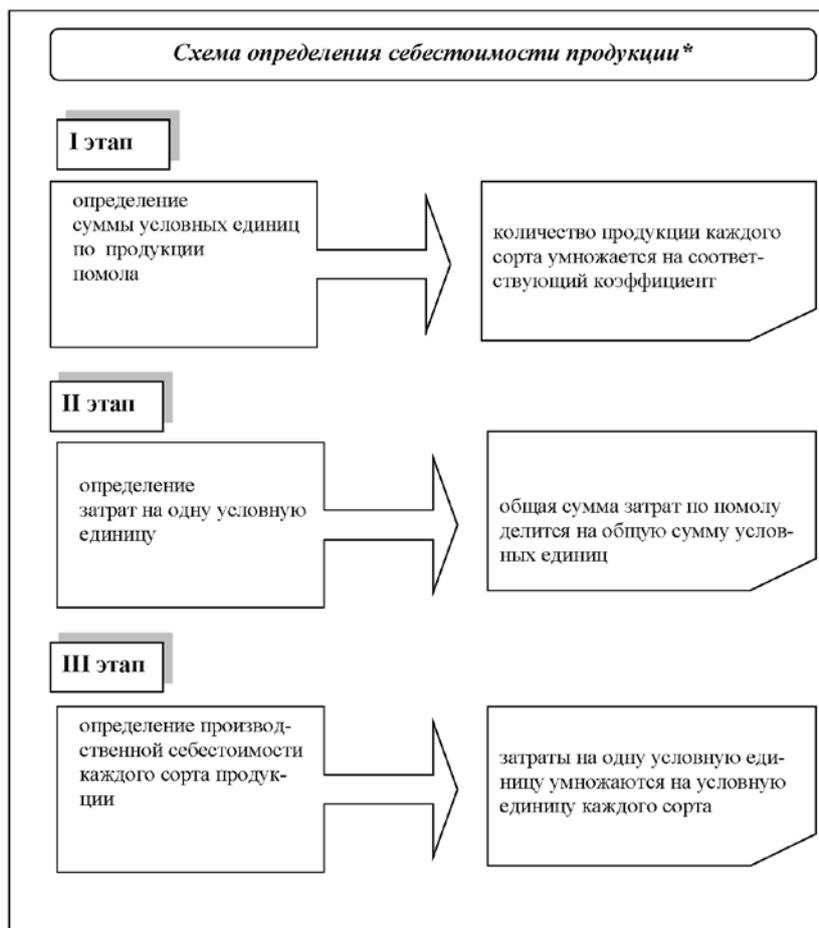


Рис. 1. Схема определения себестоимости продукции

\*Схема составлена на основе Методических рекомендаций по учету затрат на зерноперерабатывающих предприятиях.

мукомольного предприятия на усредненную по сортности муку.

$$Ц_0 = [(Ц_с + З_п) \times К_в] \times Р, (1)$$

где  $Ц_0$  – оптово-отпускная цена предприятия;  
 $Ц_с$  – цена зерна, списываемого в переработку;  
 $З_п$  – затраты предприятия на переработку одной тонны зерна;

$К_в$  – коэффициент выхода готовой продукции (муки) из одной тонны зерна;

$Р$  – коэффициент рентабельности.

Продажная цена муки по указанной формуле рассчитывается и увеличивается на размер НДС.

Эта формула демонстрирует, что на оптово-отпускную цену влияют внутренние и внешние факторы. Основным внешним фактором – это стоимость сырья, которая складывается на рынке. К внутреннему фактору относятся затраты на переработку зерна, которыми организация может управлять.

Но расчет оптово-отпускных цен не согласуется с коэффициентами, предложенным методи-

кой Министерством сельского хозяйства РФ.

В практике применяют такой метод, как распределение общих затрат пропорционально рыночной стоимости производимых продуктов. Распространенность этого способа объясняется тем, что при таком методе рентабельность произведенной продукции становится одинаковой. Суть метода такова: вся продукция комплексного производства оценивается по рыночным ценам, определяется удельный вес каждого продукта в рыночной стоимости, и общая сумма затрат распределяется пропорционально удельным весам. Затем сумма затрат по каждому продукту делится на количество произведенных единиц и получается стоимость единицы.

Для расчета распределения коэффициента затрат нужно определить размер товарной продукции, выпущенной за месяц. Для этого объем выпущенной продукции умножается на средние оптовые цены реализации в текущем месяце.

Затем суммы товарной продукции по каждой номенклатуре делится на общую сумму товарной продукции.

При этом можно столкнуться с тем, что себестоимость отдельных видов продукции при разных методах расчета отличается на 5–15%.

Методика определения себестоимости муки показывает прямую зависимость ее стоимости от качества сырья и его учетной стоимости. Однако стоимость пшеницы зависит от многих факторов, в том числе и от погодных условий.

Переход многих предприятий к стратегии ценообразования на основе рыночной цены явля-

ется важным показателем конкурентоспособности самого предприятия. В связи с этим каждое мукомольное предприятие должно четко определить свою ценовую стратегию и выбрать наиболее оптимальный способ определения стоимости конкретных продуктов комплексного производства. Решение этой проблемы во многом зависит от выбранного конкретной организацией способа расчета величины себестоимости готовой продукции.

#### *Литература*

1. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету и отчетности на хлебоприемных и зерноперерабатывающих предприятиях, утверждены Минсельхозом РФ, Москва, 2003.

2. Соглашение «О принципах сотрудничества сельхозтоваропроизводителей мукомольных и хлебопекарных предприятий в рамках Национального союза зернопроизводителей, Российского союза мукомольных и крупиных предприятий, Российского союза пекарей г. Москва «15» февраля 2011 г. – режим доступа <http://www.sojuzmuka.ru/>

3. Чумаченко, Н. Г. Учет и анализ в промышленном производстве США. М., «Финансы», 1971. – 240 с.

4. C. F. Schlatter, and W.J. Schlatter, Cost Accounting, 2d., New York, John Wiley and Sons, 1957 г.

**А. Н. Новиков**, аспирант кафедры организации и планирования местного развития  
Кубанский государственный университет  
e-mail: *habik-mena@mail.ru*

## ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ: ПРОЦЕССНЫЙ И СИТУАЦИОННЫЙ ПОДХОДЫ К РАСКРЫТИЮ СУЩНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Система государственного заказа выступает механизмом удовлетворения нужд государства в товарах, работах и услугах, необходимых для осуществления государственно-властных полномочий на основе конкурентного отбора поставщиков. Необходимость сбалансированного функционирования данной системы обусловлена двойственным характером закупок для государственных нужд. С одной стороны, государство выступает покупателем, и как любой покупатель стремится минимизировать свои расходы. С другой стороны, государство является специальным субъектом, наделенным социально и экономически значимыми функциями. Оттого что, у кого и как оно закупит товары, работы и услуги зависит развитие экономики в целом. Научная непроработанность государственной закупочной деятельности как одного из направлений государственного управления обусловила актуальность рассмотрения её с точки зрения двух классических подходов к управлению: процессного и системного.*

**Ключевые слова:** государственные закупки, конкурс, аукцион, запрос котировок.

Управление закупками для государственных нужд, несомненно, является новым для России направлением. Потребность в эффективном управлении в данной области возникла у нас совсем недавно и неразрывно связана с современным реформированием экономики России. Суть и цель современных экономических преобразований заключается в формировании социально-ориентированной рыночной экономики, предполагающей создание эффективно работающего конкурентного рыночного механизма и освоением государством ряда социально-экономических функций, которые, в силу присущего им специфического характера, рынок не способен выполнять. Поэтому актуально формирование государственной экономической политики, определяющей задачи и приоритеты, а также методы и инструменты государственного регулирования экономики.

В Российской Федерации закупочная деятельность осуществляется на основе системы размещения государственных заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, через которую непосредственно и осуществляется отбор поставщиков (исполнителей, подрядчиков). Данная система сложилась с целью единства экономического пространства на территории Российской Федерации, эффективного использования бюджетных средств и внебюджетных источников финансирования, расширение возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирование их участия на основе обеспечения принципов гласности и прозрачности при размещении заказов, предот-

вращение коррупции и других злоупотреблений в области размещения заказов.

В целях всестороннего изучения государственных закупок в Российской Федерации как элемента государственного управления целесообразно рассмотреть данный институт с точки зрения классических представлений А. Файоля об управлении как о процессе и с точки зрения представителей системного подхода к управлению.

В соответствии с понятием, определенным Большой экономической энциклопедией, процесс представляет совокупность последовательных действий для достижения какого-либо результата [1]. Рассмотрение системы размещения государственных заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг как процесса позволяет выделить следующие последовательные действия:

- формирование государственного заказа;
- выбор процедуры размещения заказа, обуславливающей критерии определения победителя государственного заказа;
- публичное размещение государственного заказа с целью привлечения наибольшего числа участников и соблюдения принципа гласности;
- определение победителя размещения государственного заказа;
- заключение государственного контракта.

На стадии формирования государственного заказа государственные заказчики определяют предмет закупки, его количество, технические характеристики, начальную (максимальную) цену контракта. Государственными заказчиками являются получатели бюджетных средств. Исходя из предмета закупки, государственный заказчик

определяет процедуру размещения заказа. Существуют следующие процедуры размещения заказов:

- проведение торгов: конкурс, аукцион, в том числе аукцион в электронной форме;
- без проведения торгов: запрос котировок, у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), на товарных биржах [2].

Конкурс – торги, победителем которых признается лицо, которое предложило лучшие условия исполнения государственного или муниципального контракта и заявке на участие в конкурсе которого присвоен первый номер. Для этого государственный заказчик должен опубликовать в официальном печатном издании и разместить на официальном сайте в сети Интернет извещение о проведении конкурса в срок не менее чем за тридцать дней до дня вскрытия конвертов с заявками участников конкурса. Государственным заказчиком разрабатывается и публикуется конкурсная документация, в которой описываются требования, установленные заказчиком, к качеству, техническим характеристикам товаров, работ, услуг, требования к их безопасности, требования к функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара, требования к размерам, упаковке, отгрузке товара, требования к результатам работ и иные показатели, связанные с определением соответствия поставляемого товара, выполняемых работ, оказываемых услуг потребностям заказчика. В целях определения победителя конкурса, конкурсной комиссией государственного заказчика проводится рассмотрение конкурсных заявок участников конкурса. Предложения участников соотносятся с требованиями конкурсной документации и члены конкурсной комиссии выбирают победителя на основании оценки и сопоставления предложений участников. Таким образом, в деятельности государственных заказчиков имеется некоторый субъективизм при оценке и сопоставлении конкурсных заявок.

Конкурс может быть открытым и закрытым. Закрытый конкурс может проводиться при размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, сведения о которых составляют государственную тайну Российской Федерации. Особенностью его является то, что государственный заказчик обязан согласовать его проведение с уполномоченным на осуществление контроля в сфере размещения заказов федеральным органом исполнительной власти, которым в соответствии с законодательством является Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации. Также отличительной чертой закрытого и открытого конкурса является то, что извещение о проведении закрытого конкурса не требуется, конкурсная документация и измене-

ния, внесенные в конкурсную документацию, а также разъяснения конкурсной документации не подлежат опубликованию в средствах массовой информации и размещению в сети «Интернет», а поставщикам (исполнителям, подрядчикам), отвечающим требованиям, предусмотренным законодательством о размещении заказа, имеющим доступ к сведениям, составляющим государственную тайну, и способным осуществить поставки товаров, выполнить работы, оказать услуги, являющиеся предметом конкурса, направляется письменное приглашение принять участие в закрытом конкурсе. Конкурс в наибольшей степени подходит для размещения заказов на выполнение работ и оказание услуг, так как позволяет определять победителя не только по наименьшей цене, но и позволяет оценивать дополнительные условия исполнения контракта.

Аукцион на право заключить государственный контракт – торги, победителем которых признается лицо, предложившее наиболее низкую цену государственного контракта. Для этого государственный заказчик публикует в официальном печатном издании и размещает на официальном сайте в сети Интернет извещение о проведении аукциона в срок не менее чем за 20 дней до дня окончания подачи заявок на участие в аукционе. Далее аукционная комиссия в срок не более десяти дней со дня окончания подачи заявок рассматривают поданные заявки на соответствие их документации об аукционе и осуществляют допуск участников к аукциону. Аукцион проводится путем снижения начальной (максимальной) цены контракта, указанной в извещении о проведении открытого аукциона, на «шаг аукциона». Тем самым в аукционе решающее значение имеет цена. Также стоит отметить, что если в конкурсе конкурсная комиссия рассматривает комплексно все условия предложения участника и все они в совокупности являются решающим фактором, в аукционе же решающим является цена, а все остальные условия могут быть включены в аукционную документацию (техническое задание). Тем самым составление аукционной документации требует наличия значительных умений и знаний, а также высокого профессионализма служащих. Аукцион является оптимальной процедурой для закупки товаров, так как поставка товаров по сравнению с выполнением работ и оказанием услуг не сопровождается дополнительными услугами и оценивается только по цене.

Аукцион также может быть открытым и закрытым, как и конкурс с аналогичными требованиями для проведения процедур размещения заказов.

Проведение аукциона может осуществляться и в электронной форме. Документооборот про-

изводится в электронной форме, а процедура самого аукциона происходит на сайте торговой площадки в сети Интернет. Участники электронного аукциона представляют свои предложения в электронной форме, при этом шаг аукциона не устанавливается. По результатам размещения заказа контракт заключается в электронной форме, а не в бумажной. Для этого всем участникам размещения заказа необходимо пройти процедуру регистрации и аккредитации на официальном сайте торговой площадки. Таким образом, стоит отметить, что данная форма является достаточно удобным оперативным механизмом размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд и в наибольшей степени отвечает принципам экономичности и эффективности расходования бюджетных средств [3].

Запрос котировок – это способ размещения заказа, при котором информация о потребностях в товарах, работах, услугах для государственных нужд сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения на официальном сайте извещения о проведении запроса котировок и победителем в проведении запроса котировок признается участник размещения заказа, предложивший наиболее низкую цену контракта. Государственный заказчик вправе размещать заказы на поставку одноименных товаров, выполнение одноименных работ, оказание одноименных услуг на сумму, не превышающую пятисот тысяч рублей в календарный квартал. Извещение о проведении запроса котировок и проект государственного контракта, который будет проведен по результатам запроса котировки, размещается на официальном сайте в срок не менее чем за семь дней до даты окончания подачи заявок (или за четыре дня, в случае если начальная максимальная цена контракта не превышает двухсот пятидесяти тысяч рублей). По результат рассмотрения поданных котировочных заявок котировочная комиссия составляет протокол, в котором определяется победитель, предложивший наименьшую цену контракта. Данная процедура в значительной степени напоминает открытый аукцион в электронной форме, однако в запросе котировок предложения участников делаются один раз и не могут изменяться в реальном времени.

Размещение заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) – способ размещения заказа, при котором заказчик предлагает заключить государственный контракт, либо иной гражданско-правовой договор только одному поставщику (исполнителю, подрядчику). Размещение заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) осуществляется заказчиком в нескольких случаях. Наиболее распространенным основанием заключения гражданско-

правового договора является не превышение установленного Центральным банком Российской Федерации предельного размера расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами по одной сделке; при этом заказы на поставки одноименных товаров, выполнение одноименных работ, оказание одноименных услуг заказчик вправе размещать в течение квартала на сумму, не превышающую указанного предельного размера расчетов наличными деньгами в Российской Федерации составляет сто тысяч рублей. Также государственный контракт может быть заключен с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком) как с субъектов естественных монополий, а также на оказание прочих коммунальных услуг. Государственный заказчик вправе предложить заключить государственный контракт единственному поставщику (исполнителю, подрядчику) по результатам несостоявшихся процедур торгов и запроса котировок, а также, если при проведении указанных процедур подана одна заявка. Законодательству предусматривается несколько оснований, при которых государственный заказчик может не проводить процедуры торгов или запроса котировок, а заключить государственный контракт с определенным поставщиком (исполнителем, подрядчиком), однако рассмотренные выше являются основными [4].

В ходе рассмотрения процедур размещения заказа, которыми может воспользоваться государственный заказчик, были описаны и другие действия процесса государственных закупок, такие как публичное размещение государственного заказа с целью привлечения наибольшего числа участников и соблюдения принципа гласности, определение победителя размещения государственного заказа, заключение государственного контракта.

Как следует из описания закупочной деятельности в Российской Федерации как процесса, государственные закупки начинаются с формирования заказа и заканчиваются заключением государственного контракта или иного гражданско-правового договора. Однако данный процесс не включает в себя процесс планирования закупочной деятельности и контроля за поставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг. Функция планирования является первоначальной стадией любого управленческого процесса. Исходя из международного понимания государственных закупок, закрепленного в Типовом договоре ЮНИСТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг», принятый в 1994 году на 24 сессии Комиссии ООН по праву международной торговли, система государственных закупок включает в себя более широкий перечень функций:

- управление контрактами (с момента формирования обоснований бюджетных проектировок до момента эксплуатации результата исполнения государственного контракта), в том числе на базе единых принципов проектного управления;

- использование результатов государственных контрактов предыдущих периодов в целях обоснования бюджетных проектировок;

- мониторинг рыночных цен на закупаемую продукцию, реализация эффективных процедур размещения государственного заказа;

- идентификация проблем реализации государственных контрактов на всех стадиях его исполнения, разработка критериев и процедур принятия соответствующих управленческих решений;

- подбор оптимальных организационных, управленческих и финансовых схем исполнения государственного контракта с учетом специфики закупаемых товаров, работ и услуг;

- выработка оптимальной для заданного результата формы государственного контракта, включая выбор схемы обеспечения качества его исполнения;

- оценка рисков государственного контракта (формирование и ведение реестра и карты рисков государственных контрактов);

- выполнение обязательства государственного заказчика по обеспечению качества результатов государственных контрактов;

- контроль и мониторинг исполнения государственных контрактов;

- определение и применение мер корректирующего воздействия в случаях негативной оценки хода реализации контракта;

- принятие решений о наложении штрафных и иных санкций при исполнении государственных контрактов;

- учет и паспортизация проектов, государственных контрактов;

- обеспечение обязательной публикации хода исполнения государственных контрактов;

- оценка эффективности реализации контрактов с учетом степени достижения ожидаемого социально-экономического результата;

- обобщение и распространение лучшего опыта формирования, размещения и исполнения государственного заказа [5].

Данные функции обобщаются понятием «Федеральная контрактная система», целью функционирования которой является четкая регламентация процесса закупок от стадии планирования закупок до стадии контроля исполнения государственного контракта и оценки социально-экономического эффекта от закупочной деятельности.

Рассмотрение закупок для государственных нужд в Российской Федерации как система позволил выделить следующие составные элементы:

1) механизм размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд;

2) нормативно-правовую базу государственных закупок;

3) субъекты закупочной деятельностью в Российской Федерации.

Механизм размещения государственных заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг представляет собой совокупность процедур, связанных с определением победителя размещения государственного заказа в целях дальнейшего заключения с ним государственного контракта. Данные процедуры были рассмотрены ранее при описании закупочной деятельности как процесса.

Нормативно-правовая база осуществления государственных закупок включает в себя значительное количество законов и подзаконных актов, регулирующих различные правоотношения. Бюджетным кодексом Российской Федерации регулируются правоотношения по целевому и рациональному использованию бюджетных средств при размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг. Общие требования к содержанию и существу государственного контракта и иного гражданско-правового договора определяются в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Центральное же место в системе актов нормативно-правового регулирования закупочной деятельности в Российской Федерации занимает Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд Российской Федерации». Данным законом закрепляются основные требования к осуществлению закупочной деятельности и определяется система размещения заказов в Российской Федерации. Однако приведенные выше нормативно-правовые акты не образуют исчерпывающий перечень. Нормы, регулирующие государственные закупки, содержатся и в других законах и подзаконных актах, а также в ряде международных правовых актов. К ним относится Типовой договор ЮНИСТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг», принятый в 1994 году на 24 сессии Комиссии ООН по праву международной торговли. Данный закон был разработан Организацией Объединенных Наций в качестве модельного построению современной эффективной рыночной модели размещения государственного заказа и предназначался в первую очередь для стран Восточной Европы с переходным типом экономики, а также для развивающихся государств.

Основными целями Типового закона ЮНИСТРАЛ являются максимальное развитие конкуренции, обеспечение справедливого отношения

к поставщикам и повышение уровня открытости и объективности при проведении госзакупок. Закон рекомендуется применять во всех случаях проведения государственных закупок, за исключением закупок, связанных с обеспечением национальной обороны и безопасности.

Вторым по значимости международным документом является многостороннее Соглашение по правительственным закупкам (Agreement on Government Procurement), принятое по результатам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров в 1994 году. Соглашение должно способствовать открытию национальных рынков госзакупок и предоставлению поставщикам из стран, подписавших данный документ, равных с национальными поставщиками условий участия. Целями данного документа являются развитие международной торговли, запрет на дискриминацию иностранных поставщиков, обеспечение прозрачности законодательства и применяемых процедур закупок.

Таким образом, стоит отметить, что нормативно-правовая база государственных закупок не имеет в настоящий момент кодифицированного источника регулирования и включает в себя значительное количество законов и подзаконных актов из смежных отраслей и вместе с тем отвечает современным требованиям международного права [6].

Субъектов закупочной деятельности можно подразделить на:

- 1) субъекты, непосредственно осуществляющие государственные закупки в Российской Федерации;
- 2) органы, осуществляющие выработку политики в сфере размещения заказов;
- 3) органы, осуществляющие контроль за государственными закупками.

К субъектам, непосредственно осуществляющим государственные закупки, относятся государственные заказчики, уполномоченные организации, и участники размещения заказов. Государственные заказчики в своей деятельности осуществляют непосредственное управление системой государственных закупок в Российской Федерации и формируют совокупный спрос со стороны государства. Участники размещения заказов формируют предложение на рынке государственных закупок.

Ключевыми направлениями государственного управления в области размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг является выработка государственной политики и нормативно-правовое регулирование. Для выполнения данных функций Правительством Российской Федерации наделены соответствующими государственными полномочиями Министерство экономического развития Российской Федерации.

Принимая во внимание тот факт, что в Российской Федерации не существует единого органа или системы органов, осуществляющих государственные закупки, важным моментом является функционирование органа, осуществляющего контроль за размещением заказов. В настоящий момент функции контроля за размещением государственного заказа возложены на Федеральную антимонопольную службу Российской Федерации.

Система размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд в Российской Федерации включает в себя два уровня:

- размещение заказов для нужд субъекта Российской Федерации;
- размещение заказов для федеральных государственных нужд.

Подводя итоги, следует отметить, что закупочная деятельность в Российской Федерации как процесс включает в себя стадии от формирования заказа до заключения государственного контракта. Мировая практика закупочной деятельности, а также классическое понимание управления процессом включают большее количество функций, в том числе планирование и последующий контроль. Рассмотрение закупочной деятельности с точки зрения системного подхода позволило выделить составные элементы системы государственного размещения заказов. К ним относятся: механизм размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд; нормативно-правовая база государственных закупок; субъекты закупочной деятельностью в Российской Федерации.

Исследование современной системы государственных закупок в Российской Федерации показывает, что управление данной системой осуществляется на основе пассивных методов регулирования, т.е. путем нормативно-правового установления границ поведения государственных заказчиков. Вместе с тем законодательно урегулирован исключительно процесс размещения заказа. Процессы планирования, исполнения и контроля (анализа) государственных закупок осуществляются на основании различных правовых актов, которые регулируют смежные отрасли и отчасти процесс государственных закупок.

Процесс планирования государственных закупок осуществляется на основании положений Бюджетного кодекса Российской Федерации и количественно характеризует объем государственных закупок, запланированных на очередной финансовый год и плановый период. Вместе с тем бюджетное законодательство не содержит требований к качеству проводимых процедур закупок и не содержит критериев оценки добросовестности исполнения государственными заказчиками

своих функций. Анализ статистических данных размещения государственного заказа в 2010 году показывает, что конкуренция на рынке государственных закупок на очень низком уровне – в проведении процедур конкурса, аукциона и запроса котировок в среднем участвовало 2,6 участника. Низкий уровень конкуренции обусловлен недостаточными действиями государственных заказчиков по привлечению поставщиков к участию в государственных закупках. Пассивное регулирование закупочной деятельности, отсутствие плановых показателей, определяющих качество размещения государственного заказа, а также иных требований, обязывающих государственных заказчиков добросовестно и качественно осуществлять государственные закупки, делают систему государственных закупок не эффективной и не контролируемой в отношении качества проводимых процедур. Осуществление планирования государственных закупок, ориентированного на результат и основанного на требовании дости-

жения плановых показателей качества размещения государственных заказов, позволит повысить эффективность государственной закупочной деятельности. В качестве показателей качественного размещения государственного заказа могут выступать процент достигнутой экономии бюджетных средств, процент несостоявшихся размещений заказов, среднее количество поставщиков, принявших участие в размещении государственного заказа, процент размещений заказа путем проведения торгов.

Реформирование системы государственных закупок на основе нормативно-правового закрепления требований к процессу планирования государственных закупок, а также установление конкретных показателей, которые государственный заказчик должен достигнуть по результатам размещения и исполнения государственного заказа, позволит активно воздействовать на качественное исполнение государственными заказчиками своих функций.

#### *Литература*

1. Варламова, Т. П. и др. Большая экономическая энциклопедия. – М.: ЭКСМО, 2008. С. 816.
2. Комментарий к Федеральному закону «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ / под ред. А. А. Храпкина – М.: Юриспруденция, 2010. – 568 с.
3. Размещение государственного и муниципального заказа (сборник нормативных материалов). 12-е издание – М.: ИД «Юриспруденция», 2011. – 376 с.
4. Настольная книга госзаказчика / А. А. Храпкин, О. М. Воробьева, В. В. Кошелева и др.; под ред. А. А. Храпкина – 8-е издание, дополненное – М.: ИД «Юриспруденция», 2011. – 840 с.
5. Шарпински О. Мировой опыт госзакупок и роль дистрибьюторов при обеспечении качества товаров. – «ЭЛЕКТРОНИКА: Наука, Технология, Бизнес», 4/2009, с. 90–97.
6. Белокрылова, О. С. Конкурсная система государственных закупок на Юге России и ее роль в борьбе с коррупцией // Материалы междунар. науч.-практ. конф. «Борьба с коррупцией на Юге России как системная проблема. Препятствия и стратегии». Ростов н/Д: ЦПИИС, 2001. С. 92–123.
7. Корытцев, М. А. Этика госзакупок: коррупция и механизмы ее профилактики // Совершенствование системы бюджетных закупок: Материалы итогового семинара по проекту «Региональная система бюджетных закупок» / под ред. Л. Б. Азимова, Е. А. Усковой, К. О. Корнева. М.: ООО «Компания «Мюрэл», 2008.

**Н. В. Пивоварова**, старший преподаватель кафедры финансов  
Оренбургского государственного университета

**Н. Д. Стеба**, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов  
Оренбургского государственного университета

**Е. И. Комарова**, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов  
Оренбургского государственного университета

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ НА СУБФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

*В статье обусловлена необходимость оценки выпадающих доходов бюджетов субъектов РФ в связи с предоставлением налоговых льгот. Рассмотрены показатели, используемые при оценке бюджетной эффективности налоговых льгот, предоставляемых на территории субъектов РФ. Сформулированы рекомендации по совершенствованию оценки бюджетной эффективности налоговых льгот на территории Оренбургской области.*

**Ключевые слова:** выпадающие доходы бюджета, налоговые льготы, эффективность налоговых льгот.

Решение проблемы ускорения экономического развития страны на основе совершенствования рыночных отношений, придания им инновационной направленности неразрывно связано со значительной активизацией инвестиционной деятельности на всех иерархических уровнях управления. Рост инвестиционной деятельности участников экономических отношений является именно тем фактором, который позволяет придать процессу развития и совершенствования экономики устойчивый и интенсивный характер, мобилизовать для этого максимально возможную величину ресурсов и обеспечить их эффективное использование. Активная инвестиционная деятельность стимулирует экономический рост, совершенствование технологий и приводит к росту благосостояния населения.

Решение задачи повышения инвестиционной и инновационной активности обеспечивается механизмом регулирующего воздействия государства на инвестиционный процесс. Вмешательство государства в этот процесс необходимо для того, чтобы переломить неблагоприятные тенденции, инвестиционную непривлекательность регионов и отраслей, пассивность хозяйствующих субъектов в сфере инвестиционной деятельности, поскольку Россия – страна глубоких региональных различий, и в каждом регионе складываются свои возможности и особенности реализации инвестиционной и инновационной деятельности. Результаты исследований Института экономики переходного периода свидетельствуют о том, что в 2007 году в целях стимулирования инвестиционной деятельности 73 субъекта РФ применяли налоговые льготы, 61 – гарантии по займам, 60 – софинансирование проектов, 43 – субсидирова-

ние процентных ставок. Помимо названных форм регионы России активно предоставляют субсидии юридическим лицам. На субсидирование субъектов предпринимательской деятельности, по нашим оценкам, направляется около 10 % расходов консолидированных бюджетов регионов; ежегодные прямые потери бюджетов субъектов РФ от предоставления налоговых льгот оцениваются в 10–15 % налоговых доходов. При всем многообразии форм государственного регулирования экономики на уровне регионов РФ наиболее распространенными являются налоговые льготы. Простота и привлекательность инструментов налогового стимулирования с экономической точки зрения заключается, прежде всего, в том, что органы государственной власти и местного самоуправления отказываются от части средств, которые должны поступать от научных и инновационных организаций в региональные и местные бюджеты в виде налогов. Эти средства остаются в распоряжении указанных организаций для проведения НИОКР, внедрения инноваций, расширения или модернизации производства и т.д. Тем самым создается эффект их косвенной финансовой поддержки. Однако массовость предоставления налоговых льгот не всегда сопровождается ожидаемыми результатами, а в ряде случаев имеет под собой другую причину – удержать на территории региона крупного налогоплательщика, что является своеобразным отражением конкурентного федерализма в РФ.

Региональные бюджеты обладают достаточно ограниченными возможностями мобилизации налоговых доходов. Количество региональных налогов, зафиксированных на федеральном уровне, невелико. Это налог на имущество орга-

Таблица 1

Выпадающие доходы бюджетов субъектов РФ в связи с предоставлением налоговых льгот

Наименование показателя	2006 год		2009 год		2010 год	
	Сумма, млн р.	Удельный вес, процент	Сумма, млн р.	Удельный вес, процент	Сумма, млн р.	Удельный вес, процент
Выпадающие доходы бюджетов субъектов РФ всего, в том числе в связи с предоставлением:	133 024	100	160 591	100	157 098	100
пониженной ставки по налогу на прибыль организаций	34 660	26	38 450	24	30 299	19,2
льгот по налогу на имущество организаций	93 661	70,5	116 254	72	122 315	77,8
льгот по транспортному налогу	4 702	3,5	5 887	4	4 484	3

низаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес. Вводя в действие региональные налоги, органы власти субъектов РФ имеют право определять ставки в пределах, установленных НК РФ, порядок и сроки уплаты налогов, а также предусматривать налоговые льготы и основания их использования налогоплательщиком. Кроме того, регионы имеют право устанавливать пониженную ставку по налогу на прибыль организаций в части, поступающей в бюджет субъекта РФ. В этой связи в настоящее время на субфедеральном уровне среди инструментов налогового регулирования наибольшее распространение получили такие формы налоговых льгот, как:

- освобождение отдельных категорий налогоплательщиков от уплаты налога в течение определенного периода;
- освобождение (полное или частичное) объекта налогообложения;
- уменьшение налоговой базы;
- уменьшение налогового оклада;
- пониженная налоговая ставка.

Одновременно с этим объем выпадающих доходов бюджетов субъектов в связи с предоставлением налоговых льгот очень велик (Таблица 1). Анализ статистических данных форм отчетности ФНС РФ свидетельствует о том, что общий объем потерь региональных бюджетов в 2010 году составил более 157 трлн рублей, причем наибольшая выпадающих доходов связана с предоставлением налоговых льгот по налогу на имущество организаций, более 122 трлн рублей. В это же время на цели инновационного развития из федерального бюджета было затрачено 477 миллиардов рублей, в 2011 году запланировано 742 миллиарда [1].

В ходе исследования было выявлено, что на современном этапе в Российской Федерации отсутствует налаженная система статистического и налогового учета налоговых льгот. Например, налоговыми органами не ведется учет выпадающих доходов бюджета, возникающих в связи с предоставлением налоговых льгот ни с точки зрения их разбивки по целевым направлениям налогового регулирования, ни с точки зрения их разбивки по категориям налогоплательщиков. Учет выпадающих доходов ведется налоговыми органами только в разрезе видов налогов и сборов, по которым предоставляются налоговые льготы, с разбивкой их по уровням власти, в соответствии с законодательством которого эти льготы предоставляются. Как уже отмечалось, в этом мы видим один из основных недостатков системы учета налоговых льгот, так как это не позволяет осуществить качественный мониторинг целесообразности и эффективности предоставления налоговых льгот определенной целевой направленности.

Все это свидетельствует об актуальности и необходимости оценки эффективности предоставления налоговых льгот. Оценка эффективности, как правило, подразумевает сопоставление результата того или иного действия с потребовавшимися для его осуществления затратами. Таким образом, главной задачей экономической обоснованности введения или реформирования налоговых льгот, а именно количественной оценки эффективности их предоставления, становится правильное определение затрат и соответствующего им результата, а также приведение данных показателей к единой системе, позволяющей сравнивать их.

В настоящее время не существует единой методики определения эффективности налоговых льгот. Оценка эффективности налоговых льгот представляет собой более сложный процесс, чем расчет выпадающих доходов и объем высвобожденных средств, направленных на инвестиции, на развитие инновационных проектов. Более чем в 60% приняты нормативно-правовые акты, в соответствии с которыми проводится оценка эффективности предоставленных льгот. Как правило, эта оценка включает расчет бюджетной, экономической и социальной эффективности. Наибольший интерес представляет оценка бюджетной эффективности налоговых льгот, под которой понимается влияние налоговых льгот на доходы консолидированного бюджета субъекта РФ. Однако методика расчета бюджетной эффективности предоставления налоговых льгот, применяемая на территории различных субъектов РФ, имеет свой механизм расчета и состав показателей, положенных в основу расчета.

Например, на территории Саратовской области оценка бюджетной эффективности налоговых льгот предусматривает расчет коэффициента бюджетной эффективности (КБЭ) для различных категорий налогоплательщиков, в частности для учреждений, получающих бюджетное финансирование, организаций, реализующих инвестиционные проекты [2]. Так, бюджетная эффективность налоговых льгот, предоставляемых (планируемых к предоставлению) субъектам инвестиционной деятельности, предполагает превышение прироста налоговых и неналоговых доходов в областной бюджет в результате реализации инвестиционного проекта по сравнению с величиной выпадающих доходов областного бюджета, обусловленных предоставлением налоговых льгот:

$$K_{БЭ} = \frac{\sum_{n=1}^{i=1} (НП_t + НД_t)}{\sum_{n=1}^{i=1} ПБ_{лт}}, \quad (1)$$

где НП<sub>t</sub> – объем прироста налоговых платежей по *i* виду налога в году по соответствующей категории налогоплательщиков в областной бюджет в течение периода действия налоговой льготы, определенного соответствующим законом области (проектом закона области);

НД<sub>t</sub> – объем прироста неналоговых платежей по соответствующей категории налогоплательщиков в областной бюджет в течение периода действия налоговой льготы, определенного соответствующим законом области (проектом закона области);

ПБ<sub>лт</sub> – сумма потерь областного бюджета от предоставления налоговой льготы субъектам инвестиционной деятельности в период действия налоговой льготы, определенного соответствующим законом области (проектом закона области).

В Оренбургской области разработана собственная методика оценки эффективности предоставляемых льгот [3]. Так, налоговая льгота имеет бюджетную эффективность, если сумма дисконтированного прироста полученных (планируемых к получению) налоговых поступлений в бюджет области, в результате предоставления налоговых льгот, превышает или равна сумме предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот.

Постановлением установлена формула расчета бюджетной эффективности:

$$БЭф = (СНо - СНп) / ИПЦ \geq СЛ, \quad (2)$$

где БЭф – бюджетная эффективность налоговых льгот;

СНо – сумма налогов, уплаченных в консолидированный бюджет Оренбургской области за последний отчетный год (оценка на планируемый год);

СНп – сумма налогов, уплаченных в консолидированный бюджет Оренбургской области за год, предшествующий последнему отчетному году (планируемому году);

ИПЦ – индекс потребительских цен за последний отчетный год (прогноз на планируемый год);

СЛ – сумма налоговых льгот за последний отчетный год (оценка на планируемый год).

Экономическая эффективность налоговых льгот осуществляется на основании динамики финансово-экономических показателей деятельности категории налогоплательщиков.

Для оценки экономической эффективности предоставленных налоговых льгот используются показатели финансово-экономической деятельности категории налогоплательщиков за отчетный год и год, предшествующий отчетному году. Для оценки экономической эффективности планируемых к предоставлению налоговых льгот используются показатели финансово-экономической деятельности категории налогоплательщиков, прогнозируемые на очередной год, в котором предполагается действие налоговой льготы, и ожидаемые за текущий год. Оценка экономической эффективности налоговых льгот проводится по следующим показателям:

- выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг;
- прибыль до налогообложения;
- фонд оплаты труда;
- объем производства продукции;
- объем реализации продукции;
- численность работающих;
- загрузка производственных мощностей;
- объем инвестиций, направленных на развитие производства;

- дебиторская задолженность;
- кредиторская задолженность.

Социальный эффект от предоставления региональных налоговых льгот выражается в повышении уровня жизни населения республики (повышение покупательской способности, снижение доли расходов на оплату обязательных платежей, экономия личных средств незащищенных слоев населения), в создании рабочих мест, в достижении иных социально значимых результатов, зависящих или обеспечиваемых деятельностью налогоплательщика (улучшение качества, увеличение объемов предоставляемых услуг и другие).

Данный механизм расчета бюджетной эффективности не отражает значение льгот, предоставленных отдельной категории налогоплательщиков, в частности организациям, осуществляющим инвестиционную деятельность. Поэтому необходимо реформирование подходов к оценке бюджетной эффективности. Оценка эффективности действующих и планируемых к предоставлению региональных налоговых льгот должна производиться в целях сокращения потерь регионального бюджета, связанных с предоставлением налоговых льгот и инвесторам. Проведение оценки должно способствовать оптимизации перечня действующих объектов для предоставления государственной поддержки в форме льгот. Оценка эффективности налоговых стимулов должна строиться на оценке прямых потерь бюджета от вводимых льгот и получаемого косвенного эффекта – прироста инвестиций в развитие региона и общего объема производства продукции. Необходимым условием обеспечения эффективности вводимых льгот должно быть увеличение налоговых поступлений в долгосрочном периоде. При этом необходимо соблюдать следующие условия:

- прирост налоговых поступлений в последующем году должен быть больше потерь бюджета в текущем году;
- при расчете доходов бюджета необходимо производить дисконтирование (учесть временную стоимость денег).
- учесть мультипликационный эффект для экономики.

Мультипликационный эффект означает влияние изменения налоговых ставок на различные показатели экономики. Увеличение средств, остающихся у налогоплательщиков после выплаты налогов, приведет к увеличению суммы инвестиций в экономику, а увеличение инвестиций также будет способствовать увеличению потребления товаров и увеличению инвестиций в следующем периоде производства.

Так, предполагаемый эффект для бюджета Оренбургской области должен сопровождаться

увеличением поступлений налоговых платежей и других доходов в областной бюджет в результате реализации инвестиционного проекта по сравнению с величиной выпадающих доходов областного бюджета в связи с предоставлением налоговых льгот.

Коэффициент эффективности налоговых льгот (Кбэ), предоставляемых (планируемых к предоставлению) субъекту инвестиционной деятельности, следует определять по формуле:

$$K_{БЭ} = \frac{НП_t}{ПБ_t},$$

где Кбэ – коэффициент эффективности налоговых льгот, предоставляемых (планируемых к предоставлению) отдельной категории налогоплательщиков (инвесторы) за планируемый (отчетный) период;

НП<sub>t</sub> – объем прироста налоговых поступлений в бюджет Оренбургской области по отдельной категории налогоплательщиков (инвесторы) за три предыдущих года;

ПБ<sub>t</sub> – сумма потерь бюджета Оренбургской области от предоставления налоговых льгот отдельной категории налогоплательщиков (инвесторы) за отчетный период;

t = 1...n – срок действия налоговой льготы.

При этом сумма потерь бюджета Оренбургской области за отчетный период для отдельной категории налогоплательщиков (инвесторы) рассчитывается по формуле:

$$ПБ = (НБ * СН) - (НБ * СН_{л}), \quad (3)$$

где ПБ – сумма потерь бюджета Оренбургской области за год;

НБ – налоговая база;

СН – ставка налога, установленная в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, в пределах норматива зачисления налога в бюджет Оренбургской области;

СН<sub>л</sub> – ставка налога, применяемая с учетом предоставления налоговых льгот.

Данная налоговая льгота может быть принята к рассмотрению (льготы могут быть предоставлены (сохранены) или их использование считается эффективным) в том случае, если суммарный эффект повышения доходов бюджета от предоставляемой льготы будет превышать потери бюджета от предоставления льгот в предыдущем финансовом году (Кбэ > 1).

Таким образом, оценка эффективности предоставления налоговых льгот должна осуществляться в разрезе налогов и категорий получателей налоговых льгот. Проведение оценки должно способствовать оптимизации перечня действующих

---

---

региональных налоговых льгот и обеспечению оптимального выбора объектов для предоставления государственной поддержки инвесторам в форме налоговых льгот.

Исследования проводились при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Правительства Оренбургской области. (№ 11-12-56012а/У)

#### *Литература*

1. Интервью заместителя министра финансов РФ А. В. Новака журналу «Бюджет» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/press/interview/index.php?id4=1390>.
  2. Об утверждении положения о порядке оценки бюджетной и (или) социальной эффективности предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Саратовской области от 11 августа 2009 года № 351-П. Режим доступа: <http://www.regionz.ru/index.php?ds=324993>.
  3. О порядке и методике оценки эффективности предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Оренбургской области от 29.06.2009 № 310-п. Режим доступа // [www.minfin.orb.ru/regional\\_reform\\_program/official\\_info](http://www.minfin.orb.ru/regional_reform_program/official_info).
-

**Л. В. Саакова**, кандидат экономических наук, докторант кафедры маркетинга, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

## К ВОПРОСУ ОБ УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ КРУПНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

*В статье обсуждаются вопросы устойчивого развития крупных корпоративных структур во взаимосвязи с основными социально-экономическими проблемами общества. Автор доказывает необходимость социальной ориентации крупных корпораций как гаранта устойчивого развития народно-хозяйственной системы.*

**Ключевые слова:** корпорации, устойчивое развитие.

Крупные корпорации являются важнейшим структурным элементом развитых экономик. Они обеспечивают существенную часть ВВП и бюджетов национальных экономик, вкладывают необходимые инвестиции в развитие НТП, поддерживают инновационную деятельность малых компаний, ведут активную социальную политику, что в целом способствует укреплению государства и его устойчивому развитию.

Развитие российского предпринимательства также демонстрирует постоянно возрастающую роль корпораций, их усиливающееся влияние на развитие народного хозяйства. Очевидно, что процесс роста роли крупных корпораций в российской экономике имеет как позитивные, так и негативные последствия для общества. Прежде чем оценить эти последствия, рассмотрим социально-экономическую природу корпорации.

Согласно Л. С. Бляхману, корпорация – хозяйственный субъект, уставный капитал которого разделен на равные доли – акции, дающие право на доступ к информации и участие в прибылях и находящиеся в свободном обращении. Правила этого обращения устанавливаются законом и уставом корпорации. К корпорациям формально относятся 40 тыс. ОАО, чьи акции могут распространяться по открытой подписке среди неограниченного круга лиц, и 260 тыс. ЗАО – их акции обращаются в самом ЗАО и среди заранее установленного круга лиц ... Акционеры ОАО и ЗАО как участники контрактных отношений освобождены от индивидуальной юридической и имущественной ответственности за результаты деятельности АО, она ограничена размерами вложенной ими в акции доли капитала [1].

В российском законодательстве формально отсутствует понятие «корпорации». Корпорация чаще всего отождествляется с АО (акционерным обществом). А. Виссарионов и И. Федорова считают, что всякое АО является корпорацией, но не всякая корпорация является только АО, поскольку в экономической сфере деятельности существуют организационно-правовые формы, представляющие гораздо более сложные образования» [2].

Эти же авторы считают, что в рамках корпоративного законодательства корпорация должна быть определена не как «атомарное» АО, а как сложно организованный акционерный капитал, корпоративная структура, включающая в себя множество АО (в том числе дочерних) со сложными взаимосвязями. Корпорация может охватывать различные секторы и сферы экономики (финансовый, промышленный и т.п.).

Корпорация – главная организационно-правовая форма крупного бизнеса в мире. Из примерно 60 млн фирм, зарегистрированных в мире, лишь 10% – корпорации, однако они производят более половины мирового ВВП. Доля корпораций в российском ВВП еще выше, т.к. малый и средний бизнес развиты абсолютно недостаточно.

По данным Росстата, удельный вес выручки четырехсот крупнейших корпораций России (рейтинг «Эксперт 400») составляет чуть более 50% в совокупном обороте организаций РФ. Например, в 2007 году он составил – 50,4%, в 2008 – 52%, в 2009 – 53,4%, что демонстрирует некоторое усиление влияния крупнейших корпораций на экономику России.

В табл.1 представлены основные показатели деятельности крупнейших российских корпораций, входящих в список журнала «Эксперт 400».

Как видно, вплоть до 2008 года объем реализации крупнейших корпораций России рос достаточно высокими темпами, свыше 24% ежегодно. В условиях мирового экономического кризиса многие российские корпорации существенно пострадали, особенно относящиеся к обрабатывающему сектору промышленности. Однако за счет благоприятной экономической конъюнктуры сырьевого рынка в этот период общее снижение объемов реализации корпораций «Эксперт 400» составило 2%.

Более очевидно влияние экономического кризиса демонстрируют данные темпов роста чистой прибыли, которые существенно замедлились еще в 2007 году, а в 2008 упали на 24,6%. Несмотря на это, российские корпорации достаточно быстро восстанавливают свои позиции в экономике. При

Таблица 1

Основные показатели деятельности российских корпораций, входящих в список «Эксперт 400»

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009
Объем реализации, млрд руб.	15 658,8	19 264,5	22 493,1	28 391,6	27 931,6
Темп прироста, %	33,1	26,5	24,4	24,1	-2
Объем реализации, млрд долл.	553,5	708,5	913,6	1 142,05	880,57
Прибыль до налогообложения, млрд руб.	2 707,6	3 799,1	4 420,5	3 481,96	3 196,67
Чистая прибыль, млрд руб.	1 883,58	2 739,3	3 236,2	2 441,38	2 431,7
Темпы роста чистой прибыли, %	34,7	45,43	18,1	-24,6	-0,4

Источник: построено автором по ежегодному рейтингу «Эксперт 400». – <http://www.raexpert.ru/ratings/expert400/>

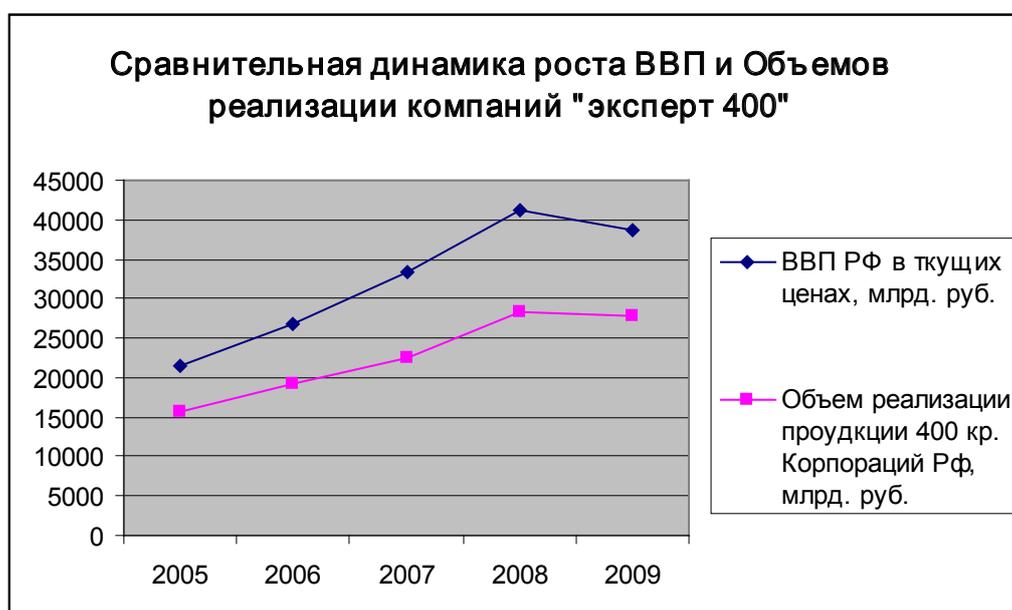


Рис. 1. Сравнительная динамика роста ВВП и объемов реализации компаний «Эксперт 400»

Источник: построено автором по данным Росстата

этом активную роль в устойчивом корпоративном развитии играет государство, которое поддерживает крупные корпорации.

Динамика объемов реализации компаний, входящих в список «Эксперт 400», абсолютно совпадает с динамикой российского ВВП (рис.1). Это свидетельствует о серьезной зависимости российской экономики от роста крупного бизнеса.

По оценкам международных статистических организаций, доля крупного бизнеса в ВВП США составляет примерно 50%, странах ЕС – 30–50%, Японии – 50%, Индии – 80%, России – 83% [6].

Крупные корпорации в мировой экономике сыграли и играют важнейшую роль, обеспечивая, прежде всего, инновационное развитие общества за счет инвестиций в разработку и внедрение инноваций. И хотя инициатором и разработчиком инновационных продуктов чаще всего выступают малые венчурные фирмы, крупные кор-

порации обеспечивают финансирование инновационного цикла, а также коммерциализацию и массовое внедрение инноваций в экономику. Поэтому современная инновационная экономика – это интегрированная система, структурно состоящая из крупных корпораций и малых инновационных (венчурных) компаний.

Феномен корпораций изучается достаточно давно, но до сих пор не выработано единого отношения к ним, до конца не определена социальная роль корпораций, предел их социальной ответственности.

В качестве основных исследований влияния корпораций на развитие национальной и мировой экономики следует выделить И. Ю. Беляева, Л. Бляхмана, И. Владимирову, Б. А. Ерзнкяна, В. А. Крюкова, М. Кротова, Б. Мильнера, А. А. Пороховского, Г. В. Полунина и многих др. Тем не менее в работах этих авторов не про-

сматривается четкого отношения науки к крупным корпорациям, практически отсутствуют современные концепции развития социально-ответственного предпринимательства, не предлагаются новые механизмы и инструменты контроля государства и общества за деятельностью крупных корпоративных структур. Все это способствует проявления самых негативных последствий от деятельности корпораций, связанных с монополизацией рынков и повышением цен на основные продукты, низким уровнем развития малого бизнеса, низкой производительностью труда на предприятиях и отсутствием мотивации у корпораций к внедрению новшеств и инновационному развитию, манипулирование общественным мнением и продвижение узких корпоративных интересов и т.п.

Ученые и исследователи зарубежного опыта развития корпораций утверждают, что причиной бурного развития промышленности и НТП в развитых странах явилось создание корпораций, то есть общественного капитала, который начал играть ведущую роль в общественном воспроизводстве. Б. Мильнер прямо указывает, что XX век был веком корпоратизации, которая началась с отделения управления от собственности. В последние десятилетия на первом плане оказались горизонтальные структуры и связи. Конкуренция продуктов и услуг, по существу, стала конкуренцией в сфере организации – способности объединять усилия, не нарушая автономий. Каждый этап корпоратизации, каждый новый тип организации – это изменения системы экономических отношений в ответ на вызов времени, на динамизм потребительского спроса, производства и коммуникаций, повышающейся сложности и наукоемкости продуктов. В преддверии XXI в. появились признаки нового прорыва в корпоратизации. На первый взгляд кажется парадоксальным, но кооперация и интеграция дают гораздо более весомые стратегические преимущества, чем сама конкурентная борьба. Появляются образы неизвестных ранее корпораций – сетевых, демократических, интеллектуальных, глобальных, наконец, виртуальных [5].

Таким образом, феномен современной корпорации и ее роли в развитии национальной и глобальной экономики, особенно экономики знаний, требует глубокого изучения и раскрытия его сути.

И. Владимирова, изучая роль и место транснациональных корпораций в мировой экономике, приходит к выводу, что мировая экономика развивается в направлении образования глобального единого экономического пространства, где основными хозяйствующими субъектами становятся не страны, а крупные корпорации и альянсы. В рамках экономических интеграционных союзов можно найти различные формы экономической

интеграции и диверсификации, крупнейшие корпорации, зоны свободной торговли, таможенные союзы, общий рынок и др. Корпорации как крупные отраслевые и межотраслевые диверсифицированные объединения должны стать главными проводниками российской промышленной политики и способствовать достижению стратегических целей экономики, главным образом на региональном уровне [3].

На основании вышеизложенного, корпорация – это акционерное общество, то есть общество, уставной капитал которого разделен на определенное число акций. Владельцы акций (акционеры) являются собственниками корпорации и отвечают по ее обязательствам только в пределах стоимости, принадлежащих им акций. Ключевой особенностью корпорации как фирмы является появление в ее составе нового вида собственника – акционеров, которые в отличие от традиционно понимаемого собственника фирмы (в традиции классической экономической теории) отделены от управления этой собственностью. Поэтому возникает противоречие между управляющими корпорацией (топ-менеджментом) и ее собственниками (акционерами).

Современная теория корпорации должна рассматривать корпорации во взаимосвязи с ее внешней и внутренней средой, которые постоянно усложняются, что обуславливает использование в отношении корпорации понятия сложноорганизованной системы, а в какой-то мере и самоорганизующейся, поскольку современные организационные формы корпорации (например, сети) предполагают отсутствие строгой иерархической подчиненности и единоначалия в управлении, которая заменяется механизмом координации и регулирования деятельности составных частей корпорации (сети). В этой связи представляется возможным использование методологии синергетического подхода для исследования и объяснения сущности и эволюции развития корпорации.

В соответствии с синергетическим подходом корпорация является сложной открытой самоорганизующейся системой, эволюция которой связана с кооперативным поведением ее составных частей. Открытость корпорации как системы предполагает наличие тесных обратных связей со средой. Для корпорации как самоорганизующейся системы характерно нелинейное развитие, обусловленное взаимным влиянием корпорации и ее внешней среды (социума) на будущее состояние системы (корпорации). Таким образом, корпорации и общество неразрывно связаны, представляя разные уровни одной сложной нелинейной системы. Все это позволяет говорить о необходимости развития теории социально-ориентированной корпорации.

Выделим основные черты современной крупной корпорации:

1. Наличие нескольких, часто диверсифицированных предприятий в составе корпорации, взаимосвязанных в рамках цепочки по созданию ценности. Крупная корпорация состоит из нескольких предприятий (юридических лиц) и может иметь в своем составе в различной степени диверсифицированные виды бизнеса. Это предопределяет выбор определенной организационной формы корпоративного бизнеса.

2. Обладание высокой рыночной долей. Крупная корпорация занимает доминирующее положение на рынке в силу которого она может управлять рыночным спросом и ценами в более или менее долгосрочной перспективе.

3. Привлечение необходимого капитала за счет выпуска ценных бумаг, которые реализуются на фондовом рынке. Корпорация по аналогии с Центробанком выступает, по существу, как эмиссионный центр, обменивая свои зафиксированные в бумажном или электронном виде обязательства на реальные инвестиции.

4. Важнейшим видом управленческой деятельности в корпорации является планирование. Плановая деятельность – отличительная черта крупных корпораций. Обладая и управляя значительными ресурсами (материальными, человеческими, финансовыми и т.п.), корпорации вынуждены планировать свою деятельность, а следовательно они склонны к плановым транзакциям и долгосрочным отношениям, что способствует росту устойчивости всей экономической системы.

5. Значимая социальная роль корпораций. Большие размеры, предполагающие большие доходы, делают крупную корпорацию заметным и влиятельным рыночным субъектом не только для участников данного рынка, но и для участников смежных рынков, а также для государства и его институтов. Крупные корпорации оказывают значительное влияние на государство и общество в целом, то есть играют не только важную экономическую, но и возможно более важную социальную роль. Помимо доходов в бюджет в виде отчисляемых налогов, корпорации предоставляют стабильные рабочие места, служат гарантом исполнения обязательств по договорам (за счет позитивного рыночного имиджа), являются экономической и социальной опорой общества, обеспечивая его стабильное развитие и безопасность.

6. Корпорации обеспечивают внедрение инноваций. Обладая значительными ресурсами, крупные корпорации обеспечивают внедрение технологических новшеств, именно они двигают научно-технический прогресс, обеспечивая техническую базу для развития общества с выте-

кающими из этого позитивными и негативными последствиями для него же.

7. Существенная роль корпоративной культуры в выборе стратегии развития корпорации и успешности ее реализации.

8. Необходимость согласования интересов всех стейкхолдеров корпорации. Важной особенностью корпорации является наличие внутри нее нескольких принципиально отличных социальных групп, интересы которых необходимо согласовать таким образом, чтобы обеспечить баланс интересов участников корпорации (внутренних групп) и внешних групп влияния – стейкхолдеров (потребителей, покупателей, партнеров, государства и общества в целом).

9. Сильная зависимость рыночной устойчивости корпораций от их имиджа. Прежде всего, имидж корпорации существенно влияет на рыночную стоимость ее акций, поскольку они свободно продаются на фондовой бирже. Позитивный имидж корпорации также помогает ей во взаимодействии с властными структурами, общественными организациями, роль которых постоянно растет.

10. Демократическое разделение власти между законодательными (общее собрание акционеров, исполнительными (совет директоров и правление) и контрольно-ревизионными органами (ревизионная комиссия и обязательный внешний аудит). Для реализации этого принципа в Совет вводятся независимые (не работающие в корпорации, не имеющие ее акций и т.д.) директора, представители персонала, научных, потребительских, экологических организаций. Законодательство и устав корпорации должны способствовать решению агентской проблемы, согласованию интересов акционеров, инвесторов, менеджеров, работников, клиентов, местных властей и обществу.

Можно выделить несколько критериев классификации современных корпораций:

1. По организационно-правовой форме их делят на открытые и закрытые акционерные общества.

2. По виду деятельности различают портфельные (инвестиционные) и производственные корпорации.

Инвестиционные корпорации – это многопрофильные финансовые холдинги, которые не производят товары и услуги для внешних покупателей, а лишь покупают и продают активы, контролируют движение и доходность капиталов, управляют финансовыми рисками, подбирают руководителей, входящих в холдинг корпораций, и определяют их стратегию, организуют эмиссию и оборот ценных бумаг. Почти все эти корпорации зарегистрированы за рубежом и представляют собой конгломераты – объединения компаний самых раз-

личных отраслей, связанные лишь единством собственности и финансового управления.

Производственные корпорации занимаются производственной, маркетинговой, инженеринговой и другими видами деятельности, то есть создают и доводят до рынка потребительские ценности в виде продуктов и услуг.

3. По форме собственности выделяются государственные, публичные и семейные корпорации.

Отношение к госкорпорациям (Роснано, Росвооружение, Росатом, Ростехнологии, Внешэкономбанк и т.п.) в России далеко не однозначное. Так, президент института Национальной стратегии Станислав Белковский считает, что «госкорпорации – это невиданный в истории цивилизованного мира гибрид. Это некоммерческая организация, которая не отчитывается ни перед кем – ни перед правительством, ни перед обществом, ни перед акционерами, которых у нее нет, и не распределяет прибыль, в отличие от акционерных обществ. При этом она бесконтрольно распоряжается имуществом, находящимся в федеральной государственной собственности. То есть это – организационно-правовая форма, которая фактически придумана специально для создания неподконтрольных никому гигантских финансовых потоков и теневой приватизации федеральных активов. Поэтому ясно, что эта форма изначально является «коррупциогенной» и говорить о ее эффективности просто не приходится. Это просто узаконенный вариант коррупции» [4].

Другие же считают, что государственные корпорации действуют на конкурентных рыночных основах, содействуя развитию частного бизнеса, в т.ч. малого и среднего. Этому способствует новый порядок конкурсного распределения госзаказа.

Публичные корпорации принадлежат большому числу акционеров, ни один из которых не имеет контрольного пакета.

Семейные корпорации управляются отдельными семьями и характерны для экономик США и практически всех развитых стран Европы (Великобритании, Италии, Франции, ФРГ и др.). В семейных корпорациях основная доля акций принадлежит одной семье. При этом за рубежом практически не осталось корпораций, которые бы на 100% или в основном принадлежали бы одному человеку. В России же это нормальное явление. Практически все наши олигархи из списка Форбс являются доминирующими акционерами в своих компаниях.

4. По характеру специализации корпорации делятся на горизонтально и вертикально интегрированные.

В России преобладают вертикально интегрированные компании, которые включили в свой

состав как поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, так и торговые, транспортные, финансовые фирмы. Это уменьшает риск срыва поставок, нарушения контрактов, завышения цен, но в то же время не позволяет полностью использовать преимущества глобализации, выбирая на основе конкурса лучшего поставщика, транспортировщика, дистрибьютора.

В странах, где точное исполнение контрактов обеспечивается развитым законодательством, независимой судебной системой и деловой этикой, слияния и поглощения идут в основном по горизонтали.

5. По масштабу деятельности выделяются локальные, национальные и транснациональные корпорации (ТНК). Последние в условиях глобализации также называются глобальными корпорациями.

Таким образом, корпоративные структуры являются важными социально-экономическими субъектами народного хозяйства, а их функции все более выходят за только экономические рамки. Корпорации по своей природе обязаны реализовывать социальные функции, поскольку непосредственно связаны с обществом и его интересами, а следовательно, не могут и далее в качестве важнейших целей предпринимательства рассматривать только экономические (рыночная стоимость, цена акций, прибыль, объемы продаж, рентабельность и т.п.).

По мнению автора, целью корпораций как и общества в целом, должна стать цель устойчивого развития за счет рационализации ресурсопотребления, то есть сокращения использования материальных ресурсов и более активного вовлечения в оборот интеллектуальных ресурсов в виде высококвалифицированной рабочей силы, новых технологий, ноу-хау и т.п. Результатом такого развития станет сокращение материалоемкости продукции, снижение доли материальных ресурсов в себестоимости, экономия материальных ресурсов, рост производительности труда.

Корпорации должны выступить инициаторами формирования и развития новой культуры потребления, ориентированной на его рационализацию. В основе новой культуры потребления лежит концепция устойчивого общественного развития, подразумевающая поддержание социо-экономико-экологического баланса.

Рационализация ресурсопотребления неизбежно приведет к падению объемов реализации корпораций в результате рационализации сферы потребления. Однако это необходимый фактор выживания населения в условиях тотального дефицита самых необходимых ресурсов (воды, леса, продуктов питания и т.п.) в глобальном масштабе.

Определенная часть общества уже давно осознала проблемы тотального дефицита ре-

---

---

сурсов и связанные с ними последствия. Однако именно крупный бизнес на сегодняшний момент является основным инициатором нерационального потребления, стимулирования избыточного

спроса населения, что приводит как к духовному обнищанию, так и к тотальному истощению ресурсов планеты, к социальным и экологическим катастрофам.

#### Литература

1. Бляхман, Л. С. Корпорации и их роль в российской экономике / Л. С. Бляхман // Проблемы современной экономики, № 2(22), 2006.
  2. Виссарионов, А. Корпоративное управление / А. Виссарионов, И. Федорова // Проблемы теории и практики управления, № 4, 2006. – с. 89–95.
  3. Владимирова, И. Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике / И. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом, 1998, № 1, С. 71.
  4. Госкорпорации в России – узаконенный вариант коррупции // Коррупция и бизнес [электронный ресурс]. – 06.09.2009. – Режим доступа: [www.rosotkat.ru](http://www.rosotkat.ru)
  5. Мильнер, Б. Крупные корпорации – основа подъема и ускорения развития экономики / Б. Мильнер // Вопросы экономики, 1998, № 9, с. 74.
  6. Оценки IFC, World Bank, Eurostat, Taiwan Ministry of Economic Affairs, 2007.
-

**Э. А. Михайлова**, канд. техн. наук, профессор Рыбинской государственной авиационной технологической академии имени П. А. Соловьева.  
e-mail: nlm@rgata.ru

**А. Н. Сбитнева**, аспирант 2-го года обучения Рыбинской государственной авиационной технологической академии имени П. А. Соловьева.  
e-mail: anna-sbitneva@yandex.ru

## КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

*В работе обосновывается необходимость управления рисками на промышленном предприятии. Авторами предлагается классификация рисков для промышленного предприятия по центрам ответственности за риски, оригинальная модель процесса управления рисками, основными этапами которой являются разработка методики оценки рисков, построение профиля риска и разработка антирисковых мероприятий, а также предложена методика количественной оценки рисков с использованием балльных оценок экспертов. В работе также разработан организационный механизм управления рисками.*

**Ключевые слова:** *риски, классификация рисков, модель процесса управления рисками.*

Рост числа рисков на предприятии (наличие узких производственных мест, нарушение сроков поставки комплектующих и т.д.) приводит к срыву сроков производства, увеличению времени внеплановых простоев. Поиск причин возникновения таких рисков все больше усложняется из-за взаимного влияния рисков. Наступление таких рисков может полностью парализовать работу предприятия, привести к конфликтам и экономическим потерям, поэтому необходимо осуществлять антирисковые мероприятия для снижения вероятности возникновения наиболее значимых рисков.

Существуют различные классификации рисков [1]. Авторами предлагается классификация рисков для промышленного предприятия по цен-

трам ответственности за риски. В качестве центров ответственности за риски рассматриваются направления деятельности организации, с осуществлением которых связано возникновение тех или иных факторов риска. Такими центрами ответственности могут стать: снабжение, производство, складирование, сбыт, управление качеством, информационные технологии, строительство, сервисное обслуживание, инженерное обеспечение, конструкторская подготовка производства, технологическая подготовка производства, планирование, финансово-экономическая деятельность, управление персоналом, управление.

Классификация по центрам ответственности за риски для ОАО «Сатурн – Газовые турбины» представлена в таблице 1.

Таблица 1

Классификация рисков по центрам ответственности за риски для ОАО «Сатурн – Газовые турбины»

Подразделение организации	Центр ответственности за риски	Риски
1. Служба директора производства  1.1 Производственные подразделения (цеха и корпуса)  1.2 Планово-производственный отдел	- производство - планирование	<ul style="list-style-type: none"> <li>● остановки оборудования или прерывания технологического цикла предприятия по вине неосновных подразделений;</li> <li>● аварии основного оборудования;</li> <li>● нарушения персоналом технологической дисциплины;</li> <li>● наличие узких производственных мест по изготовлению различных деталей и узлов;</li> <li>● недостаточная квалификация персонала для выполнения производственных функций;</li> <li>● неправильная организация производственного процесса;</li> <li>● некачественное планирование производственной деятельности;</li> <li>● недостоверность планов производства</li> </ul>

Продолжение таблицы 1

Подразделение организации	Центр ответственности за риски	Риски
2. Служба главного конструктора	- Конструкторская подготовка производства	<ul style="list-style-type: none"> <li>● некачественная и несвоевременная разработка конструкторской документации;</li> <li>● выпуск конструкторских извещений после запуска изделий в производство</li> </ul>
3. Служба главного инженера	- инженерное обеспечение - технологическая подготовка производства	<ul style="list-style-type: none"> <li>● аварии вспомогательного производственного оборудования (вентиляционных устройств, водо- и пароснабжения, канализации и другое), не вызывающие останова основного оборудования;</li> <li>● перебои энергоснабжения и поставок топлива;</li> <li>● неподготовленность инструментального хозяйства для смены производимого продукта;</li> <li>● некачественная разработка технологических процессов изготовления деталей и узлов</li> </ul>
4. Служба директора по закупкам и транспорту	- снабжение - складирование	<ul style="list-style-type: none"> <li>● неправильная организация снабжения предприятия производственными ресурсами;</li> <li>● отсутствие возможности найти поставщика определенного ресурса, который необходим для производства определенного вида продукции;</li> <li>● отсутствие возможности найти поставщика, у которого будут приемлемые цены на сырье (товар);</li> <li>● отказ уже найденных и приемлемых поставщиков от заключения контракта на поставку;</li> <li>● необходимость заключения контрактов на условиях, которые отличаются от наиболее приемлемых для компании или традиционных для отрасли в целом;</li> <li>● увеличение срока организации закупок;</li> <li>● аварии или переполнение складских мощностей;</li> <li>● поступление материалов и комплектующих ненадлежащего качества или с ненадлежащим образом оформленными сопроводительными документами от поставщиков;</li> <li>● нарушение предприятиями-смежниками согласованных графиков поставок сырья;</li> <li>● нарушение сроков по доставке материалов и комплектующих;</li> <li>● невыполнение обязательств по доставке готовой продукции покупателям</li> </ul>
5. Служба заместителя генерального директора по качеству и совершенствованию процессов 5.1 Отдел технического контроля  5.2 Отдел управления качеством поставок 5.3 Отдел сопроводительной технической документации 5.4 Отдел информационных технологий	- качество          - информационные технологии	<ul style="list-style-type: none"> <li>● поступление готовой продукции с браком заказчику;</li> <li>● невыполнение плана по реализации готовой продукции в связи с обнаружением дефектов;</li> <li>● поступление некачественных материалов и комплектующих в производство;</li> <li>● неоформление в установленные сроки сопроводительной документации по готовой продукции;</li> <li>● оформление сопроводительной документации ненадлежащим образом;</li> <li>● выход из строя (полный или частичный) вычислительных мощностей и другие неполадки в системе обработки информации;</li> <li>● утечка конфиденциальной информации (через корпоративную сеть и т. п.);</li> <li>● нестабильность функционирования каналов связи и коммуникаций (телефонная линия, интернет, внешняя и внутренняя электронная почта)</li> </ul>

Продолжение таблицы 1

Подразделение организации	Центр ответственности за риски	Риски
6. Служба директора по строительству	- строительство	<ul style="list-style-type: none"> <li>• несоблюдение сроков строительства станций «под ключ»;</li> <li>• нарушение персоналом технологических норм при строительстве энергетических комплексов</li> </ul>
7. Служба коммерческого директора	- сбыт	<ul style="list-style-type: none"> <li>• неправильная организация сбыта готовой продукции;</li> <li>• несоблюдение сроков заключения договоров с покупателями на поставку готовой продукции;</li> <li>• некачественное проведение маркетинговых исследований по изучению состояния рынка и спроса на продукцию компании;</li> <li>• невостребованность продукции компании на рынке</li> </ul>
8. Служба директора сервисного центра	- сервисное обслуживание	<ul style="list-style-type: none"> <li>• некачественное оказание услуг по сопровождению агрегатов в эксплуатации;</li> <li>• несвоевременная реакция на поступающие от покупателей претензии по работе агрегатов</li> </ul>
9. Служба директора по персоналу	- управление персоналом	<ul style="list-style-type: none"> <li>• некачественный подбор персонала для выполнения определенных функций в компании;</li> <li>• не проведение в установленные сроки обучения персонала новым методикам, технологиям и навыкам, необходимым для выполнения обязанностей</li> </ul>
10. Служба заместителя генерального директора по финансам	- финансово-экономическая деятельность	<ul style="list-style-type: none"> <li>• недостаточные инвестиции в направления, жизненно важные для функционирования предприятия;</li> <li>• неполучение в установленные сроки заемных денежных средств;</li> <li>• некачественная оценка инвестиционных проектов;</li> <li>• принятие необоснованных решений о вложении финансовых средств компании</li> </ul>

На каждом предприятии построению классификации экономических рисков, угрожающих предприятию, предшествует предварительная организационная и исследовательская работа, которая производится на основе рассмотренной выше классификации рисков.

Авторами предлагается модель процесса управления рисками на промышленном предприятии, представленная на рисунках 1 и 2 (в стандарте IDEF0). Основными выходными параметрами данной модели будут:

- профиль риска, представляющий собой перечень выявленных для промышленного предприятия факторов риска в совокупности с экспертными оценками каждого фактора риска;
- перечень антирисковых мероприятий для наиболее значимых (для предприятия) факторов риска;
- уровень риска (до) – первоначальный уровень риска для промышленного предприятия, который рассчитывается по следующей формуле:

$$\frac{\sum_{j=1}^N R_j}{N}; (1)$$

где  $R_j$  – экспертная оценка  $j$ -го фактора риска;  $N$  – количество выявленных факторов риска.

- уровень риска (после) – уровень риска после проведения предложенных антирисковых мероприятий для промышленного предприятия, который рассчитывается по следующей формуле:

$$\frac{\sum_{j=1}^N R'_j}{N}; (2)$$

где  $R'_j$  – экспертная оценка  $j$ -го фактора риска после проведения антирисковых мероприятий;

$N$  – количество выявленных факторов риска.

Данная модель состоит из нескольких связанных между собой этапов:

1. Необходимо подобрать команду высококвалифицированных специалистов, хорошо знающих рассматриваемую область деятельности и деятельность предприятия и способных разработать перечень возможных для него внешних и внутренних рисков, а также оценить их влияние.

По мнению авторов, необходимо учитывать следующие основные требования к участникам экспертизы для формирования оптимальной, с точки зрения качества и количества, экспертной группы, чтобы получить качественный результат ее работы: высокий уровень общей эрудиции;

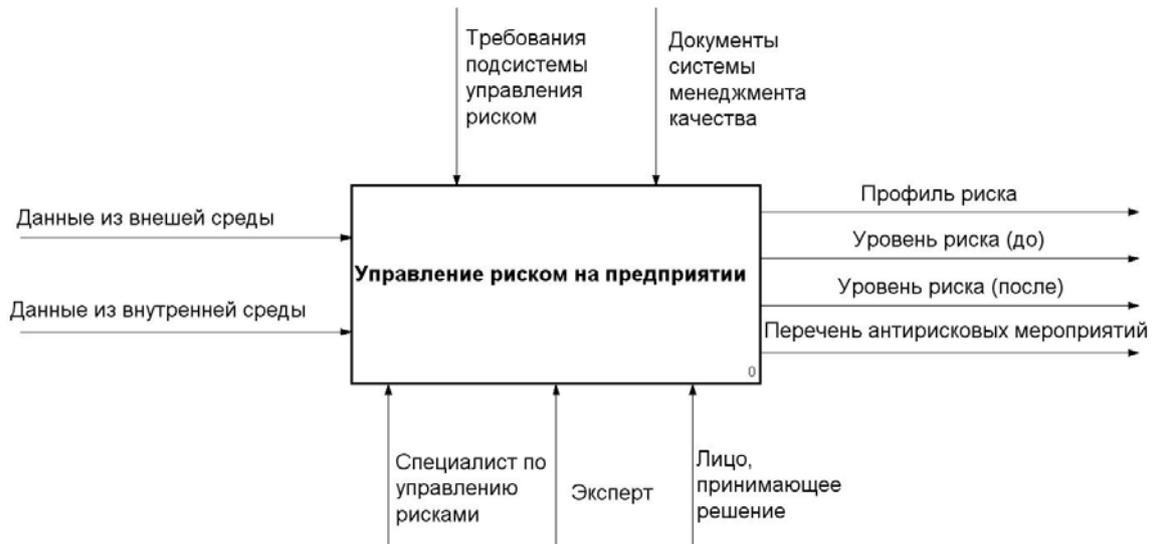


Рис. 1. Контекстная диаграмма бизнес-процесса управления риском на промышленном предприятии

высокий профессиональный уровень в оцениваемой области; способность перспективно мыслить; восприимчивость инноваций; отсутствие субъективизма в отношении оцениваемых факторов риска и идей; наличие производственного и исследовательского опыта в данной области.

2. После подбора экспертной группы требуется подготовить необходимый инструментарий для проведения исследования по сбору и анализу факторов внешней и внутренней среды и выявлению рисков предприятия: программу исследования, анкету для опроса экспертов, методику, ключ к обработке и оценке его результатов, перечень необходимых для этого технических средств и программного обеспечения.

Предлагаются следующие требования к форме и содержанию вопросов анкеты для опроса экспертов: должна использоваться общепринятая терминология формулировок вопросов; в формулировках не должно содержаться смысловой неопределенности; вопросы должны обеспечивать единственное толкование; должна соблюдаться логичная последовательность вопросов.

3. Сбор информации на основании данных внешней и внутренней среды с использованием выбранных технических и программных средств, анализ и структурирование информации.

4. Анализ полученной информации и построение на ее основании перечня внешних и внутренних рисков, имеющих наибольшее значение для конкретного предприятия. На этом этапе к построению перечня рисков можно привлечь группу отобранных экспертов, которая методом «мозгового штурма» будет осуществлять сбор и генерацию идей. При этом необходимо соблюдение следующих условий: для высказывания как можно большего количества идей, мнений, оце-

нок относительно потенциальных рисков предприятия стимулируется максимальная активность экспертов; в адрес высказываемых идей не допускается никакая критика. На основе обсуждения высказанных идей утверждается перечень факторов риска.

5. Разработка системы показателей для анализа и оценки рисков. На данном этапе разрабатываются показатели, которые позволят оценить степень влияния того или иного риска, а также критические значения для каждого фактора риска. По мнению авторов, для оценки факторов риска промышленного предприятия целесообразно использовать балльные оценки экспертов, так как они позволяют наиболее точно выразить количественную оценку риска. Экспертную оценку ( $R$ ) предлагается производить по двум критериям: значимость фактора (величина последствий,  $S$ ) и частота проявления (вероятность,  $P$ ):  $R = S \cdot P$ .

6. Построение профиля риска. На данном этапе специалисты по управлению рисками совместно с экспертами строят профиль риска на основе утвержденного ранее перечня факторов риска с использованием разработанной на предыдущем этапе системы показателей. Профиль риска является динамической характеристикой уровня экономической безопасности предприятия, своеобразным динамическим представлением рисковенного облика предприятия в виде ранжированного перечня факторов риска, рассматриваемых в совокупности с оценками возможности их проявления и размеров возможного ущерба.

7. Разработка антирисковых мероприятий. На данном этапе на основании построенного профиля риска осуществляется разработка программы по предупреждению, минимизации или устранению последствий наиболее значимых рисков.



8. Управление достижением результата. Данный этап характеризуется постоянным мониторингом осуществления антирисковых мероприятий и оценкой уровня риска с учетом антирисковых мероприятий. На основании полученной информации при необходимости осуществляются корректирующие действия.

В таблице 2 приведен профиль риска, полученный в результате анализа и экспертной оцен-

ки рисков при производстве газотурбинных установок (ГТУ), а также критический уровень риска ( $R_{кр}$ ) для каждого внутреннего и внешнего риска. Для оценки использовалась шкала Харрингтона, состоящая из пяти интервалов ( $x$ ): 1) очень высокая интенсивность критериального свойства ( $x = 1,0 - 0,8$ ); 2) высокая ( $x = 0,8 - 0,63$ ); 3) средняя ( $x = 0,63 - 0,37$ ); 4) низкая ( $x = 0,37 - 0,2$ ); 5) очень низкая ( $x = 0,2 - 0,00$ ) [2].

Таблица 2

## Профиль риска при производстве ГТУ

Факторы риска	S	P	R	R <sub>кр</sub>
Внешние риски				
Возникновение административно-политических барьеров	0.65	0.78	0.72	0.80
Нестабильность политической ситуации развивающихся стран, наиболее заинтересованных в ГТА	0.82	0.84	0.83	0.85
Вступление России в ВТО и усиление конкуренции на рынке ГТУ	0.93	0.91	0.92	0.83
Наличие товаров-заменителей (газопоршневые агрегаты, АЭС, ГЭС, ветряные станции)	0.91	0.87	0.89	0.85
Рост стоимости энергоносителей (газ, керосин, дизельное топливо)	0.90	0.92	0.91	0.80
Снижение среднеотраслевой рентабельности продаж	0.68	0.56	0.62	0.75
Установление жестких рыночных стандартов - требований к сервисному обслуживанию	0.62	0.54	0.58	0.47
Ужесточение требований соблюдения сроков и условий контрактов	0.70	0.58	0.64	0.76
Растущий интерес к более высоким КПД газотурбинных агрегатов	0.72	0.64	0.68	0.71
Растет сила поставщиков, участвующих в изготовлении ГТУ	0.78	0.68	0.73	0.75
Сдерживание роста рынка неблагоприятным инвестиционным климатом	0.67	0.59	0.63	0.68
Появление современных ГТУ с приходом зарубежных компаний	0.69	0.55	0.62	0.76
Уязвимость отрасли перед спадом экономики РФ	0.71	0.69	0.70	0.80
Внутренние риски				
Недостаточная согласованность различных служб предприятия (отсутствие проектного управления)	0.72	0.68	0.70	0.65
Отсутствие опыта реализации энергетических проектов для заказчиков дальнего зарубежья (недостаток владения энергетической тематикой и опыта реализации проектов ГТЭС)	0.41	0.37	0.39	0.58
Наличие узких производственных мест по изготовлению различных деталей и узлов газотурбинных установок	0.73	0.69	0.71	0.75
Недостаточность финансовых и трудовых ресурсов (для опережающих запусков и новых разработок)	0.75	0.71	0.73	0.79
Отсутствие сертификатов соответствия международным требованиям, предъявляемым к ГТУ	0.71	0.67	0.69	0.74
Недостаточная квалификация персонала, способного выполнять функциональные обязанности на международном рынке	0.94	0.88	0.91	0.82
Отсутствие референции и наработки установок за рубежом	0.64	0.58	0.61	0.77
Наличие в линейке выпускаемых ГТУ продуктов со слабыми характеристиками по сравнению с аналогами	0.89	0.91	0.90	0.81
Отсутствие ГТУ в диапазоне мощностей 10–110 и свыше 110 МВт	0.36	0.56	0.46	0.69
Недостаток финансирования для инноваций	0.75	0.81	0.78	0.64
Интуитивный маркетинг	0.92	0.90	0.91	0.73
Отсутствие четко сформулированной стратегии	0.69	0.71	0.70	0.78
Отсутствие отработанных схем финансирования	0.72	0.70	0.71	0.66
Повышенные затраты по проектам	0.68	0.66	0.67	0.74
Уровень риска (до)	0.74			

Авторами предлагается организационный механизм управления рисками на промышленном предприятии. Выполнение функций по мониторингу, оценке и ранжированию рисков, осуществлению антирисковых мероприятий должно стать постоянной обязанностью как уже существующих отделов, так и нового структурного подразделения аппарата управления организации – отдела управления рисками. Данное подразделение будет аккумулировать информацию о рисках, поступающую из всех подразделений компании, и выполнять мероприятия по снижению уровня риска. Во главе его стоит риск-менеджер, который занимается проблемами управления риском и координирует деятельность всех подразделений в плане регулирования риска и обеспечения компенсации возможных потерь и убытков. Риск-менеджер

формирует организационную структуру управления риском на предприятии и разрабатывает основные положения и инструкции, связанные с этой деятельностью. Риск-менеджеру подчиняются несколько специалистов по управлению рисками. Кроме того, для оценки и анализа рисков привлекаются эксперты – руководители и специалисты подразделений предприятия, с деятельностью которых связано возникновение оцениваемых факторов риска. На рисунке 3 представлен организационный механизм управления рисками на промышленном предприятии.

Данная концепция управления рисками рассмотрена для ОАО «Сатурн – Газовые турбины», но может быть реализована на любом промышленном предприятии.

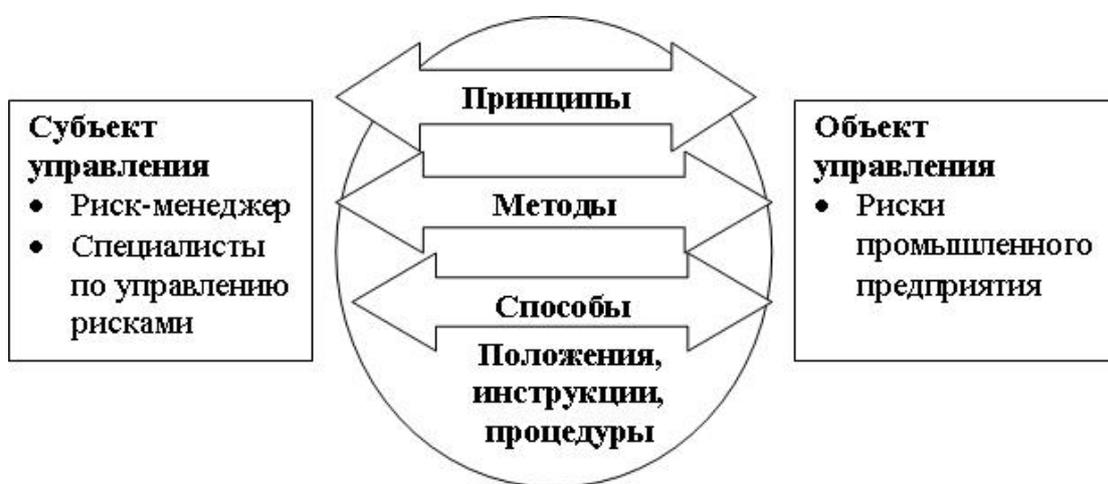


Рис. 3. Организационный механизм управления рисками

**Литература**

1. Бадалова, А. Г. Управление рисками производственных систем: теория, методология, механизмы реализации. Монография / А. Г. Бадалова. – М.: ИЦ МГТУ Станкин, Янус-К, 2006 г., 328 с.  
 2. Михайлова, Э. А. Разработка системы управления рисками промышленного предприятия / Э. А. Михайлова, А. Н. Сбитнева // Вестник Рыбинской государственной авиационной технологической академии имени П. А. Соловьева. – 2010. – № 1(16). – С. 25–32.

**О. А. Свиридов**, ректор «Оренбургского государственного института менеджмента», профессор кафедры теории управления и маркетинга, доктор экономических наук

**Р. Г. Фёдоров**, ассистент кафедры управления персоналом, туризма и сервиса, аспирант Сочинского государственного университета

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

*Автор статьи считает, что на образование и развитие социально-экономических систем влияют институты, которые создают люди. Устойчивость социально-экономических систем, развитие экономики страны и отдельных регионов, политическая стабильность зависят от формирования и функционирования эффективной институциональной среды.*

**Ключевые слова:** система, институт, социально-экономическая система.

Распространение институционального подхода является сегодня характерным для большинства областей гуманитарного знания. Институты, являвшиеся ранее преимущественно объектом исследования правоведов и социологов, стали предметом экономической науки, антропологии, политологии. Наиболее активно институциональный подход развивается в экономике. Экономисты, неудовлетворенные объяснительными и прогностическими возможностями классического подхода, обозначаемого как «мэйнстрим» (преобладающее направление в экономической теории для определённого отрезка времени), выстраивают новые институциональные концепции. Пионерами здесь выступают представители американской и западноевропейской школ. Они же пытаются диктовать моду на институционализм не только в современной экономической теории.

Проведем небольшую ретроспективу основных концепций, давших основу современного институционализма в социологии и экономике.

В той или иной мере данное течение философской мысли начало проявляться в работах Платона. После него большая часть философов акцентирует внимание на роли экономических институтов, а в особенности института собственности в формировании социальной структуры общества. По имущественному критерию определяется дифференциация общества на социальные классы в трудах М. Агриппы, Г. А. Саллюстия, Ж. Мелье, Вольтера, Г. Рейналя и В. Консидерана.

К. Маркс, исходя из отношений к средствам производства, выделял три класса: землевладельцы, капиталисты и рабочие. В то же время К. Маркс отмечал важность рассмотрения социальной структуры общества с учетом многообразия социальных институтов [2]. В работе «К критике гегелевской философии права» он заявлял, что для него такие общественные институты, как семья, государство, гражданское общество не

абстракции, а социальные формы существования человека [3]. Исторический анализ социальных институтов дан Ф. Энгельсом в работе «Происхождение семьи, частной собственности и государства».

Деление общества на классы с использованием таких критериев, как отношение к средствам производства и место в общественном разделении труда, было характерно для В. Зомбарта. Он выделял юнкерство, буржуазию, мелкобуржуазное мещанство и пролетариат. Российский социолог М. М. Ковалевский выделял в социально-классовой структуре современного ему российского общества: 1) городской и сельский пролетариат; 2) крестьян-общинников; 3) сельское духовенство; 4) мелких собственников и 5) купцов с промышленниками.

М. И. Туган-Барановский выделял аристократию (землевладельцев), класс буржуазии, класс пролетариата с включением мелкой буржуазии и крестьянства. Подобным же критерием в оценке социальной структуры общества руководствовался О. Аммон. Также по отношению к средствам производства была основана социально-классовая структура у Ж.-Т. Рейно, П. Леруа, П. Ж. Прудона. Эти исследователи рассматривали структуру общества, как совокупность классов: рабочего класса и капиталистов, работников и хозяев, пролетариата и буржуазии, трудового класса и капиталистов. Более простую структуру имело классовое построение у Э. Б. Кондильяка: собственники и наемные рабочие. Ф. Кене дифференцировал общество на классы собственников, производительный и класс бесплодный, непроизводительный.

В период становления множества организационно-правовых форм предприятий, а следовательно, усложнения структуры СЭС, институт собственности начинает играть одну из определяющих ролей в изменении модели социальной

стратификации и понимания относительности устойчивости социальной системы.

Другой концептуальный подход в рассмотрении влияния социальных институтов на общественную стратификацию выражается в выдвигании во главу угла феномена власти. Гельвеций и Сен-Симон в качестве критерия дифференциации общества на классы определяли наличие или отсутствие властных полномочий и соответствующих прав отдельного индивида или группы. Использование двух критериев: имущественного и правового для характеристики социальной структуры общества встречается у различных исследователей. М. Вебер считает, что класс – это люди, находящиеся в одинаковой социальной ситуации [4], дифференцируют структуру такие факторы, как «собственность», «престиж» и «власть». Р. Дарендорф считал, что именно борьба за власть, а не за средства производства становится одним из факторов регуляции социальных отношений. Он дифференцировал понятие «власть» на два производных: «авторитет» и «харизма», взаимоотношение которых определяют особенности социальных отношений и социальную структуру общества. Одним из первых социологов, указавшим на взаимосвязь совокупности социальных институтов и социальной структуры общества, является Г. Спенсер. Социальные институты он определяет как механизмы самоорганизации совместной жизни людей. В дальнейшем институциональный подход развивался в трудах таких ученых, как Т. Веблен, У. К. Митчелл, Д. М. Кларк, Д. Коммонс, У. Гамильтон [5]. Логически институционалисты вывели закономерность: когда обычаи распространяются по всему обществу, – возникают институты, в свою очередь укрепляющие обычаи. Именно институты согласовывают человеческую деятельность, сохраняя ее постоянство через поколения. «Новейший институциональный подход» представлен в трудах Д. Норта, Дж. Ходжсона [6]. В последние десятилетия в рамках институционализма начал развиваться подход, рассматривающий институты в комплексе, без доминирования экономического подхода.

Согласно принятому определению, под «институтами» понимаются правила игры, созданные в обществе людьми и организующие определенным образом взаимодействие между ними. Другими словами, институты – это разработанные людьми формальные (законы, конституции) и неформальные (договоры и добровольно принятые кодексы поведения) ограничения, а также факторы принуждения, структурирующие их взаимодействие. **Для социально-экономических систем «институты» – это принципы взаимодействия между элементами, обеспечивающие структурирование систем и их устойчивость.**

Институты отделяются от СЭС, поскольку последние представляют собой социальные формы, в которых часто закрепляются и реализуются в конечном счете те или иные институты, обеспечивающие качественное существование СЭС. В то же время СЭС являются продуктом деятельности институтов, обособляются от них, поскольку последние определяют правила их «поведения». Это замечание представляется важным, поскольку позволяет аккуратнее провести анализ функционирования СЭС. Но есть спорный пункт в рассуждениях. Как это часто принято, институты разделяются исследователями на формальные и неформальные. Под формальными институтами понимаются законные, поддерживаемые государственными органами правила поведения, а под неформальными – обычаи, традиции, привычки и т.д. Но тогда возникает закономерный вопрос: а чем тогда институты отличаются от социальных правил поведения? В чем научная новация?

К числу важнейших функций, которые выполняют социальные институты в самих социально-экономических системах, как правило, относят:

- создание возможностей для взаимодействия элементов системы, что часто выражается в удовлетворении потребностей членов общества;
- обеспечение социальной интеграции, а за счет этого структурирование социальной системы и, следовательно, обеспечение устойчивости общественной жизни;
- социализацию и адаптацию индивидов к условиям меняющейся среды, их развитие внутри эволюционирующей системы.

Например, важнейшими функциями экономических институтов Д. Норт считает решение проблем кооперации между людьми, уменьшение неопределенностей, сопровождающих взаимодействие между ними.

Таким образом, институционализм рассматривает механизмы и связи субъектов социальных отношений, оценивает их поведение по исполнению норм (формальных и неформальных), дает оценку эффективности структур (институтов).

Трансформация государственного устройства и экономической системы России за последние двадцать лет, сопровождаемая центробежными тенденциями в сферах управления и экономики, повлекла за собой ряд общих взаимосвязанных тенденций, включая: изменение роли государства в формировании социальных институтов и расширение механизмов социально-экономического взаимодействия; децентрализацию управления различными СЭС в целом и передачу многих полномочий системам более низкого порядка; либерализацию связей внутри системы и, следовательно, снижение роли воздействия социальных институтов на жизнедеятельность индивидов.

Использование механизмов рыночного типа внутри социальных связей связано как с концептуальными, так и практическими проблемами. Механизмы взаимодействия рыночного типа основаны на допущении, что каждая услуга является товаром, который может быть продан с учетом величины спроса и предложения. Ограниченный характер финансовых ресурсов в России не позволяет рассчитывать на всеобщий охват индивидов всеми благами, которые предоставляются современным рынком товаров и услуг. Поэтому в СЭС важную функцию выполняют институты распределения благ. Использование последних, прежде всего, касается сферы финансирования и распределения ресурсов (конкурсные программы, тендеры и т.п.). Этот комбинированный подход известен как государственная конкуренция. Именно она формирует квазирынок, который формирует неформальные взаимоотношения между индивидами и зачастую целые институты, работающие по своим правилам игры, отличным от государственных. Данные тенденции в России особенно сильны и являются весьма традиционными.

В последние два десятилетия особое внимание зарубежных и отечественных экономистов (Абалкин Л. И., Львов Д. С., Норт Д., Нуреев Р. М., Олейник А. Н., Стиглер Дж., Уильямсон О., Харт О., Шаститко А. Е., Шумпетер И. И др.) обращено на теории хозяйственных систем, позволяющих отразить их динамичность и последовательность в ходе исторического развития, избежать абсолютизации реальных тенденций и попыток создания некоего идеала всеобщего согласия, а также учитывать взаимодействие различных факторов – элементов общественной среды.

Неудачи реформ на постсоветском пространстве и в некоторых странах бывшего соцлагеря ряд экономистов связывают с невниманием к институциональным аспектам преобразований и отсутствием подходов к построению эффективной институциональной структуры для рыночного хозяйства. Институциональная структура хозяйства детерминирует развитие всех экономических процессов. Следовательно, ее изучение открывает путь для разработки научно-обоснованной экономической политики.

«Дерево» современного институционализма образуют два научных направления – неоинституциональная экономика (Рональд Коуз) и новая институциональная экономика (Дуглас Норт). В ряде концепций, относящихся к неоинституционализму, разработкой теории общественного выбора занимались Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон; теорией прав собственности – Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец.

Институты в своей совокупности образуют институциональную структуру общества и эко-

номики. Они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или в экономике, влияют на функционирование социально-экономических систем. «Институты, – пишет Дуглас Норт, – создают базовые структуры, с помощью которых люди на протяжении всей истории добились порядка и таким образом снизили степень своей неуверенности». Институты по Д. Нарту – это «правила игры» в обществе, или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют отношения между людьми. Они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия в политике, социальной сфере, в экономике. Институты влияют на функционирование экономических систем, образуя институциональную структуру общества и экономики.

В составе институтов Д. Норт выделяет три главных составляющих:

1. Формальные правила (конституции, законы, административные акты, официально закрепленные нормы права).

2. Неформальные ограничения (традиции, обычаи договоры, соглашения, добровольно взятые на себя нормы поведения, неписаные кодексы чести, достоинства, профессионального самосознания и пр.).

3. Механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, полиция и т.д.).

Институты создаются людьми. Люди развивают и изменяют институты. Институты влияют на экономический процесс тем, что оказывают воздействие на поддержание обмена и производства (транзакционные и трансформационные). Институциональные изменения определяют то, как СЭС развиваются во времени. Они являются ключом к пониманию исторических перемен.

Особая роль институтов – уменьшение неопределенности (структурирование повседневной жизни) путем установления устойчивой (хотя и не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми; организация взаимоотношений между людьми; определение и ограничение набора альтернатив, которые имеются у каждого человека. Формальные и неформальные правила, нормы отношений и механизмы их реализующие (способы обеспечения их реализации) образуют в совокупности институциональную основу управления общественным развитием.

Институты определяют и ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека, они включают в себя все формы ограничений, созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям. Институциональные предпосылки оказывают решающее влияние на то, какие именно организации возникают, и на то, как они развиваются. Но в свою очередь и организации оказы-

вают влияние на процесс изменения институциональных рамок.

Институты развиваются; одни способствуют росту систем, другие – их падению. Тем самым они формируют возможности, которыми располагают члены общества. Социальные системы создаются для того, чтобы использовать эти возможности, и по мере своего развития они меняют институты. Результирующее направление институциональных изменений формируется:

1) «эффектом блокировки», возникающим вследствие симбиоза (сращивания) институтов и организаций на основе структуры побудительных мотивов, создаваемой этими институтами,

2) обратным влиянием изменений в наборе возможностей на восприятие и реакцию индивидов.

Из многочисленных работ самого Норта и его последователей вырисовывается широкая концепция институтов и институциональной динамики, опирающаяся на понятия прав собственности, трансакционных издержек, контрактных отношений и групповых интересов и претендующая на объяснение самых общих закономерностей развития человеческого общества. Благодаря освоению экономической наукой этих понятий стало возможно изучение институциональной структуры производства. Институциональная среда задает систему стимулов (положительных и отрицательных), направляя деятельность людей по определенному руслу. Институты влияют на экономические процессы тем, что оказывают воздействие на издержки обмена и производства.

Сильные институты, обеспечивающие нормальную работу социальных механизмов, намного важнее для успеха трансформации, чем радикальность и темпы либерализации. Именно слабость институтов стала тем фоном, на котором произошли гигантское увеличение масштабов теневой экономики; падение доли государственных доходов в ВВП; невыполнение государством обязательств по перераспределению материальных благ; накопление неплатежей по заработной плате; криминализация и т.д. Об этом свидетельствует также опыт Китая и Вьетнама, которые сумели добиться впечатляющих результатов реформирования экономики при сохранении сильных рычагов власти.

В современных условиях государственное регулирование экономики является составной частью воспроизводства. Оно решает различные задачи: это, например, стимулирование социально-экономических механизмов роста, регулирование занятости, поощрение прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структуре, поддержка экспорта. Конкретные направления, формы, масштабы государственного регулирования экономики определяются характером и остротой

экономических и социальных проблем в той или иной стране в конкретный период.

Стабильность и эффективность властной вертикали чрезвычайно важны в любой ситуации, но в периоды глубоких социально-политических и экономических преобразований они приобретают особую значимость. Что касается России, то здесь социально-экономические преобразования происходят в условиях противостояния различных противоборствующих сил и заинтересованных групп при одновременном ослаблении государственной власти. Сама власть и сфера принятия политических решений оказались ареной ожесточенной политической и административной борьбы узкоэгоистических интересов, подрывающей как дееспособность власти, так и ее легитимность в глазах широких слоев населения. К тому же власть часто прибегает к принятию заведомо невыполнимых или быстро забываемых законодательных актов, что является одним из условий политической нестабильности и неустойчивости СЭС.

Идеальная институциональная система регионального управления социально-экономическим развитием должна соответствовать следующим критериям: быть демократичной, направленной на достижение желаемых результатов; обладать достаточной силой воздействия; быть достаточно простой для понимания; использовать систему социально-психологических мотиваций; быть адаптивной; стимулировать прогрессивное развитие.

Для экономики России в ее нынешнем состоянии первоочередной задачей является создание подобных демократических тенденций, а вернее, элементов экономической демократии, которые впоследствии смогут сформировать ее устойчивую систему. Необходимо формирование институциональной среды – особых правил игры, определяющих контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность. Базовые политические, социальные и правовые нормы образуют основу производства, обмена и распределения, позволяя развиваться всем элементам социально-экономической системы в соответствии с их предназначением.

Основным направлением демократизации отношений собственности в реформируемой российской экономике должно стать «расщепление» прав собственности и ее «распыление» среди основной массы населения, занятого в процессе производства. Это может быть осуществлено по следующим основным направлениям:

1) создание институциональной среды для равноправного существования и развития различных форм собственности;

2) образование плюралистических форм собственности, снимающих противоречие между

собственником и не собственником в процессе производства и распределения;

3) формирование в российской экономике «ответственной» и «ограниченной» системы частной собственности, способствующей процветанию общества и каждого его члена в отдельности;

4) создание экономической заинтересованности в наделении работников собственностью и развитии на предприятиях рабочей собственности, создание фирм на принципах соединения труда и капитала;

5) резкое расширение числа субъектов одного объекта собственности и делегирование части прав собственности не собственникам (работникам или их профессиональным организациям, органам местного самоуправления, доверительным организациям или трастам);

6) формирование системы социального партнерства.

Создание эффективных региональных институтов нужно для появления нормативно-правовой основы экономического планирования и функционирования рыночных механизмов, а также для проведения целенаправленной социально-экономической и финансовой политики на местах. Развитие экономики региона последовательно может проходить по трем базовым сценариям:

- инерционному (с сохранением таких отрицательных тенденций, как сокращение объемов производства в отдельных отраслях экономики с переходом в фазу стагнирующей стабилизации, опережающий рост промежуточного продукта перед конечным, углубление социального расслоения и др.);

- свободного предпринимательства (ориентирован на получение максимальной прибыли и производство наиболее конкурентоспособной продукции на внутреннем и внешнем рынке. В наибольшей мере он отражает интересы предпринимателей-инвесторов, но в той или иной степени соответствует и интересам прочих субъектов); свободное предпринимательство создает

рабочие места, выпускает нужную обществу продукцию, дает солидные отчисления от прибыли в бюджеты всех уровней. Сценарий предполагает максимизацию доли доходов, направляемой на развитие производства, и минимизацию доли доходов, направляемой на социальные нужды (помимо зарплаты);

- устойчивого развития (под устойчивым понимается развитие, отвечающее потребностям настоящего времени, без ущемления возможностей будущих поколений для достижения их целей).

Общие подходы к формированию конкретных механизмов сценария устойчивого развития предполагают ряд отличительных черт:

- интеграцию природоохранных аспектов и включение их в процесс разработки и принятия экономических решений, повышение действенности природоохранной политики, введение жестких санкций за загрязнение окружающей среды;

- расширение базы экономического роста путем стимулирования малого бизнеса и предпринимательства; участие значительной части населения в предпринимательской деятельности – один из главных факторов устойчивого развития;

- максимальную передачу властных полномочий федерального правительства региональным органам государственной власти и местного самоуправления как важнейший инструмент решения всех задач, связанных с развитием территории; право территории самостоятельно определять цели социально-экономического развития должно быть подкреплено адекватными финансовыми возможностями и механизмами.

- Российские исследователи в качестве факторов трансформации рассматривают комплекс социальных институтов. Появление многофакторных концепций в характеристике социальной структуры общества обусловило становление нового – стратификационного подхода.

- управленческие основы регулирования трансформации социальной структуры изложены в трудах О.А. Уржа [9].

### Литература

1. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / Д. Норт / пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 17.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Изд. 2-е. Т. 27. С. 406.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Изд. 2-е. Т. 1. С. 263.
4. Радаев, В. В., Социальная стратификация: учеб. пособие / В. В. Радаев, О. И. Шкаратан. – М.: Аспект Пресс, 1996. С. 81.
5. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз / пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1993.
6. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997; Ходжсон, Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Д. Ходжсон. – М.: Дело, 2003
7. Беляева, Л. А. Социальная модернизация в России в конце XX века. М., 1997; Голенкова, З. Т. Социальная стратификация современного российского общества: поиски подходов к изучению //

Тезисы докладов и выступлений на II Всероссийском социологическом конгрессе «Российское общество и социология в XXI веке: социальные вызовы и альтернативы»: В 3 т. М.: Альфа-М, 2003; Ершова Н. С. Трансформация правящей элиты России в условиях со-циального перелома // Куда идет Россия? Альтернативы общественного развития / под общ. ред. Т. И. Заславской, Л. А. Арутюнян. М.: Интерпракс, 1994. С. 151–155; Заславская, Т. И. Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / отв. ред. Т. И. Заславская, З. И. Калугина. Новосибирск: Наука. Сиб. предприятие РАН, 1999; Заславская, Т. И. Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. – М.: Дело, 2002; Заславская, Т. И. Трансформационный процесс в России: социоструктурный аспект // Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Ред. кол.: отв. ред. Т.И. Заславская, З.И. Калугина. Новосибирск: Наука. Сиб. предприятие РАН, 1999; Здравомыслов, А. Г. К итогам дискуссии // Куда идет Россия? Альтернативы общественного развития / под общ. ред. Т. И. Заславской и Л. А. Арутюнян. М.: Интерпракс, 1994; Здравомыслов, А. Г. Социология российского кризиса : ст. и докл. 90-х г. М.: Наука, 1999; Мансуров, В.А. Интеллигенция в структуре общества и власти Резюме научных отчетов 1991–1994, М., 1995; Осадчая, Г. И. Социальная сфера общества: теория и методология социологического анализа. М.: Союз, 1996; Подойницына, И. И. Общество открытых классов: очерки о моделях социальной структуры. Новосибирск: Наука, 1999; Радаев, В.В. Социальная стратификация: учеб. пособие. М.: Аспект Пресс, 1996.; Римашевская, Н. М. О социальной цене реформ // Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире / сост. Т. Шанин; под. ред. А. В. Гордона. М.: Издательская группа «Прогресс» – «Прогресс-академия», 1992; Римашевская, Н., Россия: социальная доктрина переходного периода. – М.:1995; Руткевич, М. Н. Общество как система. Социол. очерки. СПб.: Алетейя, 2001; Симаков, А. Г. Социальная стратификация в постсоветский период: стратегия и тактика социальной работы. – М.: Изд-во «Союз», 1996; Тихонова, Н. Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. – М.: РОССПЭН, 1999; Тощенко Ж.Т. Социология. Общий курс. М.: Прометей, 1998; Уржа, О. А. Стратификация и социальное управление. М: Изд-во МГСУ «Союз», 2000.

8. Римашевская, Н. Россия: социальная доктрина переходного периода. М., 1995. С. 27–28.

9. Уржа, О. А. Теоретико-методологические основы управления процессами функционирования социальной структуры современного российского общества (социологический аспект): Дис. докт. социол.наук: 22.00.08. – Москва, 2000. С. 27.

10. Акперов, И. Г. Прогнозирование потребности в специалистах и управление региональной системой образования. М.: Высш. шк., 1998.; Воронин, А. А. Экономика высшего образования в новых условиях хозяйствования. М.: Науч. исслед. ин-т высш. образования, 1999; Гапоненко, А. Л., Развитие региона: цели, закономерности, методы управления. М.: Изд-во РАГС, 1999; Долятовский, В. А. Метод и модель прогнозирования потребности в кадрах // Научно-техническое прогнозирование. Днепропетровск: ДГУ, 1986.; Добрынин, А. И. Производительные силы человека: структура и формы проявления. СПб.: СПбУЭФ, 1993; Дятлов, С. А. Основы теории человеческого капитала. – СПб.: СПбУЭФ, 1994; Дятлов, С. А. Человеческий капитал России: проблемы эффективности использования в условиях переходной экономики. СПб.: СПбУЭФ, 1995; Дятлов, С. А. Экономика образования в условиях переходного периода. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1995; Ефремов, Л.Г. Стратегическое управление высшим образованием в республиках России. СПб.: Изд-во СПбЭиФ, 1999; Жильцов, Е. Н. Проблемы рационального использования специалистов. // Изв. АН СССР. Сер.: Экономика. – 1975. – № 3. – С. 47–58; Итин, Ю. К. Финансирование высшей школы России: теоретико-методологические проблемы. М.: Магистр, 1998; Молчанов, И. Н. Динамика современного высшего образования. Ростов н/Д, 1999; Панкрухин, А. П. Маркетинг образовательных услуг: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – М., 1995; Романкова, Л. И. Высшая школа: социальные технологии деятельности. М.: НИИВО, 1999; Сосновская, Л.Н. Рыночная оценка затрат и результатов в высшем образовании // Вуз и рынок: Кн.1. М., 1992. – с. 308-310; Шаммазов, А. М. Экономика высшей школы: опыт, проблемы, пути становления. Уфа, 1998; Щетинин, В. П. Экономика образования: учебное пособие. М.: Российское педагогическое агентство, 1996.

11. Ориу, М. Основы публичного права: пер. с фр. / под ред. Е. Пашуканиса и Н. Челябинова. – М.: Изд-во Ком. Акад., 1929.

12. Спенсер, Г. Синтетическая философия. К., 1997. С. 286.

13. См.: Эгертссон, Т. Экономическое поведение и институты / пер. с англ. М.: Дело, 2001. С. 28.

14. См.: Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – С. 12

15. См.: Уржа, О. А. Стратификация и социальное управление. – М.: Изд-во МГСУ «Союз», 2000. – 269 с. – С. 56.

- 
16. См.: Здравомыслов, А. Г. К итогам дискуссии // Куда идет Россия? Альтернативы общественно-го развития / под общ. ред. Т.Н. Заславской и Л.А. Арутюнян. – М: Интерпракс, 1994. – С. 158.
  17. См.: Заславская, Т. И. Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. – М.: Дело, 2002. – 568 с. – С. 509
  18. Трансформация социальной структуры и стратификация российского общества. М., 1998. С. 16
  19. См.: Парсонс, Т. О структуре социального действия. М., 2000. С. 422.
  20. См.: Трансформация социальной структуры и стратификация российского общества М., 1998. С. 5.
  21. Руткевич, М. Н. Общество как система: Социологические очерки. СПб., 2001. С. 197.
  22. Бойков, В. Э. Социальная структура общества: некоторые подходы социологического анализа. // Социология власти.
  23. Бессонова, О. Э. Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999. С. 75
  24. Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. М., 2000.
  25. См.: Миронов Д. Н. Конституционно-правовой статус Республики Саха (Якутия) как субъекта Российской Федерации. Новосибирск, 1996. С. 65.
  26. Там же. С. 66.
  27. Там же. С. 72.
  28. Верченко, А. Вице-президент АК «АЛРОСА» Семен Зельберг: «За лозунгом об усилении государственного регулирования кроется опасность экономического ущерба» // Якутия. 2000. 18 янв. С. 2
  29. Подойницына, И. И. Общество открытых классов: очерки о моделях социальной структуры. С. 157.
  30. См.: Десятилетие социально-экономических преобразований: анализ, оценки, задачи. Якутск, 2002. С. 30 – 31.
  31. См.: Охлопков, В. Е. Институциональные основы системы подготовки кадров высшей квалификации в Республике Саха (Якутия): состояние и перспективы. Якутск, 2003. С.79–80
  32. Десятилетие социально-экономических преобразований: анализ, оценки, задачи. Якутск: 2002. С. 32
  33. См.: Десятилетие социально-экономических преобразований: анализ, оценки, задачи. Якутск: 2002. С. 39.
  34. Ожиганов, Э.Н. Социология управления. // Социология власти. 2003. № 1. С. 5–13.
  35. Полтерович, В.М. Трансплантация экономических институтов. // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24–50.
  36. Охлопков, В. Е. Институциональные основы системы подготовки кадров высшей квалификации в Республике Саха (Якутия): состояние и перспективы. Якутск, 2003.
-

**Д. В. Сердобинцев**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа и аудита СГАУ им. Н. И. Вавилова

**Л. В. Сорокина**, старший преподаватель кафедры экономического анализа и аудита СГАУ им. Н. И. Вавилова

**Е. С. Бекетова**, ассистент кафедры экономического анализа и аудита СГАУ им. Н. И. Вавилова

## ФОРМИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ НА БАЗЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК ПОВОЛЖЬЯ

*Рассмотрено современное состояние предприятий агропромышленного комплекса Поволжья. Обоснованы необходимость и экономическая эффективность формирования региональных агропромышленных кластеров. Определен порядок построения агропромышленных кластеров на основе существующих предприятий с использованием преимуществ частно-государственного партнерства. Предложена организационная структура регионального интегрированного агропромышленного кластера.*

**Ключевые слова:** современное состояние, агропромышленный комплекс, механизм формирования, агропромышленные кластеры, Поволжье.

Сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия Поволжья играют заметную роль в АПК страны, занимая 8% общей площади земель сельскохозяйственного назначения, они содержат 16% поголовья КРС и производят 15% всей сельскохозяйственной продукции РФ, в том числе 18 зерновых и зернобобовых, 14% мяса скота и птицы, 15% молока, 11% крупы, по 12% муки и сыра, 14% кондитерских изделий, 16% растительного масла и 23% маргариновой продукции. На начало 2010 года в восьми регионах Поволжья насчитывалось 2811 сельскохозяйственных организаций. При этом за последние годы (2005–2009 гг.) в Поволжье вдвое снизилась доля убыточных предприятий с 40,5 до 22,2%, а прибыль в расчете на одно предприятие увеличилась более чем в 6 раз, с 0,5 до 3,1 млн рублей. Наравне с сельскохозяйственным производством в Поволжье стабильный рост показывают и отрасли пищевой промышленности, несмотря на снижение общего количества перерабатывающих предприятий, численность которых, включая производящие мукомольно-крупяные продукты, напитки, табак и корма для животных, в 2009 г. составила 390. Одновременно среди них почти в три раза снизилась доля убыточных (с 46,4 до 17,2%) и также втрое увеличилась прибыль на 1 предприятие с 6,6 до 21,2 млн руб.

Помимо экономических показателей, также большинство подкомплексов АПК в последние 5 лет демонстрируют устойчивый рост производства (табл. 1), несмотря на сложнейшие условия засухи и мирового финансового кризиса в 2008–2009 гг. Более всего неблагоприятные условия отразились на сборе зерновых и зер-

нобобовых. Росло поголовье КРС, достигнув к 2009 г. 3 295,9 тыс. гол., увеличившись на 5,3% по сравнению с 2005 г. Половина всего поволжского поголовья содержится в двух регионах: Республике Татарстан – 1 124,4 и Саратовской области – 537,9 тыс. гол., и они же производят половину всего поволжского молока, в чем первый регион (1 912 тыс. т) также вдвое превосходит второй (978,1 тыс. т). Наравне с сельскохозяйственным производством стабильный рост показывают предприятия перерабатывающей промышленности Поволжья. Наибольший, почти двукратный рост за 5 лет в сфере переработки молока показывают Астраханская и Ульяновская области, при этом более половины всей цельномолочной продукции Поволжья производят Татарстан – 243,7 и Самарская область – 211,6 тыс. т. Производство колбасных изделий в Поволжье в целом за 5 лет прибавило пятую часть, вдвое больше чем по общероссийскому показателю, но при этом производство хлебобулочных изделий планомерно снижалось, что может свидетельствовать о повышении доходов населения и замещении в потребительской корзине доступных хлебобулочных более дорогими колбасными изделиями [1, 2]. В итоге, несмотря на то что в АПК Поволжья за годы экономических реформ произошло существенное снижение поголовья скота, производства и переработки продукции, в последние годы наметились положительные тенденции благодаря активным действиям государства по поддержке сельскохозяйственного производства.

Помимо существенных изменений производственных показателей, период экономических

Таблица 1

Производство основных видов сельскохозяйственной  
и продовольственной продукции АПК Поволжья в 2005–2009 гг.

Виды продукции	Годы					2009 г. в % к	
	2005	2006	2007	2008	2009	2005 г.	2008 г.
Производство сельскохозяйственной продукции, тыс. т							
Зерновые и зернобобовые	14 309,1	14 395,2	14 135,1	19 632,2	14 716,7	102,8	75,0
Подсолнечник на зерно	1 552,6	1 648,2	1 505,1	1 827,3	1 547,3	99,7	84,7
Овощи	1 847,2	1 952,5	1 998,7	2 370,1	2 520,9	136,5	106,4
Фрукты и ягоды	3 857,4	2 585,5	3 843,5	3 742,1	4 426,7	114,8	118,3
Молоко	4 321,4	4 449,8	4 689,6	4 816,7	4 837,1	111,9	100,4
Мясо скота и птицы	690,7	730,4	803,2	844,6	894,4	129,5	105,9
Яйца, млн шт.	3 710,3	3 837,6	3 835,1	3 760,5	3 883,0	104,7	103,3
Производство продовольственной продукции, тыс. т							
Мука	1 083,3	1 154,6	1 169,1	1 142,3	1 215,6	112,2	106,4
Крупа	154,6	153,9	128,8	118,6	139,4	90,2	117,6
Хлебобулочные изделия	875,2	865,8	873,0	859,0	790,1	90,3	92,0
Масло растительное	249,0	345,5	363,6	375,4	515,2	206,9	137,2
Фруктоовощные консервы, муб	252,5	391,8	468,6	625,2	725,7	287,4	116,1
Цельномолочная продукция	638,8	691,9	728,2	723,6	789,6	123,6	109,1
Сыр жирный	50,2	60,2	60,6	55,5	52,7	105,0	95,0
Мясо и субпродукты 1 категории	157,4	190,1	215,7	237,8	267,4	169,9	112,5
Колбасные изделия	154,4	176,2	206,7	212,1	184,1	119,3	86,8

преобразований в экономике России ознаменовался значительными изменениями в способах и методах организации хозяйственных взаимоотношений между предприятиями различных сфер агропромышленного производства. Наряду с тем, далеко не все организационные формы производственного взаимодействия оказались эффективны, о чем свидетельствует продолжительный спад сельскохозяйственного производства, происходивший также под действием ряда других объективных причин. В то же время в некоторых под-комплексах АПК успешно функционируют различные схемы межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции с элементами кластерного подхода, которые смогли обратить в свою пользу предпочтения рыночной экономики. Благодаря оптимизации и адаптации под требования рынка всех межхозяйственных взаимоотношений и связей, они выгодно отличаются на фоне множества убыточных организаций аграрной сферы. Однако можно констатировать, что получившие широкое распространение различные холдинговые формирования не полностью используют возможности, свойственные кластерным структурам, что является причиной наибольших потерь от реализации продукции. Учитывая, что сбыт большей части продовольственной продукции осуществляется торгово-посредническими структурами, очевидно, что

ближайшая задача в агропромышленном комплексе – построение отлаженных интегрированных систем товародвижения. Поэтому на современном этапе развития основная роль в решении задач обеспечения эффективности предприятий и конкурентоспособности продукции лежит в сфере формирования региональных агропромышленных кластеров на основе сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий АПК.

На сегодняшний день в отечественной практике интеграции не существует единого отработанного механизма формирования региональных агропромышленных кластеров. Однако основной базой при создании кластеров могут служить зарубежный опыт формирования подобных объединений и отечественная практика построения интегрированных формирований. К настоящему времени агропромышленные кластеры получили развитие во многих странах мира, причем вне зависимости от уровня развития сельского хозяйства. В странах с развитым АПК (ЕС, США) они стали естественным этапом эволюции способов агропромышленного производства, а в развивающихся странах кластеры являются главным способом достижения мирового уровня развития сельского хозяйства и выхода на международные рынки [3].

Анализ опыта кластеризации указывает на особую роль при формировании региональных агро-

промышленных кластеров – частно-государственного партнерства, т.к. решение такой масштабной задачи не возможно только по инициативе кого-либо одного из участников рынка, а должно осуществляться на всех уровнях, с использованием частных и государственных ресурсов. В условиях свободного рынка инициатива по созданию агропромышленных кластеров должна в основном исходить от самих предприятий, которые осознают все преимущества интеграции и выгоды от участия в кластере. При этом роль органов управления, помимо наличия объективной инициативы, на начальном этапе должна ограничиваться разъяснительной работой с предприятиями, расчетным проектированием возможных кластеров, гарантированием всесторонней поддержки в осуществлении проектов. Представленный на рисунке 1 порядок построения региональных агропромышленных кластеров наглядно отражает во временном контексте все мероприятия по фор-

мированию данной интегрированной структуры. Помимо уже отмеченной выше преобладающей роли государства на предварительной стадии, она также важна и в основной организационной и в дальнейшей контрольной стадии формирования кластера, где будет особенно значима непрерывная деятельность по поддержке работы кластера. Но очевидно, что после завершения подготовительной работы основная роль по формированию кластера будет отводиться самим непосредственным участниками, которым придется отладить все элементы производственно-экономических взаимодействий. Также, когда кластер будет сформирован, основная задача по отладке его работы будет возложена на предприятия-участников, т.к. не все предварительные организационно-экономические выкладки окажутся оптимальными в результате их апробации в реальной работе. Синергетический эффект от объединения усилий предприятий из разных сфер про-

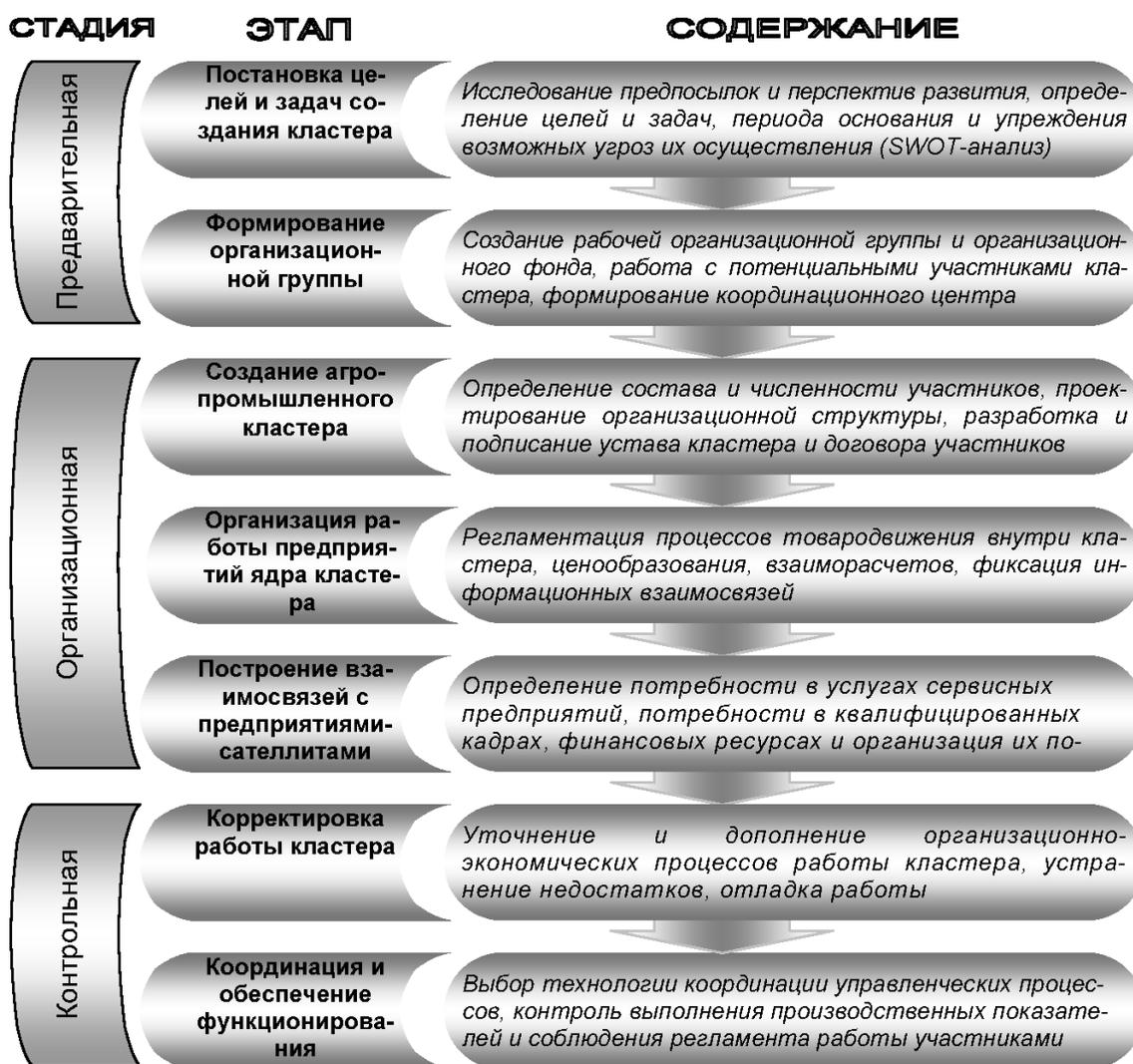


Рис. 1. Порядок формирования регионального агропромышленного кластера

изводства продовольственной продукции и органов государственного управления позволит организовать и оптимизировать работу кластера и достичь целевых социально-экономических результатов. К тому же зарубежный опыт по формированию и развитию агропромышленных кластеров также указывает на необходимость совместной работы на частном и государственном уровне, что и позволяет производителям развитых стран добиваться таких высоких показателей.

Основным определяющим фактором при формировании структуры регионального агропромышленного кластера является наличие в регионе необходимого количества предприятий АПК. Инициатива по созданию кластеров, исходящая от предприятий, должна поддерживаться Минсельхозом региона, осуществляющим агитацию и вовлечение предприятий в кластеры, а также разработку возможных вариантов создания кластеров, координацию и сопровождение реализуемых проектов. Особенно важно при формировании кластера – организовать взаимодействия с предприятиями-сателлитами, т.к. в отличие от взаимодействия внутри ядра кластера (где главным является организация поставки и оплаты основной продукции) обслуживающие предприятия поставляют разнородные виды продукции и услуг, которые значительно отличаются в зависимости от положения покупателя в цепочке производства и потребления продукции. К примеру, в Саратовской области, как в аграрном регионе, работает значительное количество предприятий, снабжающих, обслуживающих или тем или иным образом связанных с предприятиями АПК, что позволяет свободно сформировать сателлитный пояс вокруг предприятий ядра кластера. Задача кадрового обеспечения решается благодаря наличию достаточного количества образовательных учреждений, таких как Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова, Саратовский финансово-технологический колледж, и сеть профессионально-технических училищ. Разработка и внедрение научных инноваций должна обеспечиваться СГАУ им. Н.И. Вавилова, Поволжским научно-исследовательским институтом экономики и организации АПК, Научно-исследовательским институтом сельского хозяйства Юго-Востока и другими. Финансовое и техническое снабжение и обслуживание могут обеспечиваться рядом организаций, созданных в рамках реализации ПНП «Развитие АПК» и Госпрограммы развития сельского хозяйства – ОАО «Россельхозбанк», ОАО «Росагролизинг», информационно-консультационными центрами, а также сетью машинно-технологических станций и т.д.

Агропромышленный кластер в соответствии с названием должен объединять предприятия всех

сфер АПК, так или иначе связанных с производством сельскохозяйственной и продовольственной продукции. При этом сами предприятия из разных подкомплексов АПК взаимосвязаны друг с другом из-за особенностей сельскохозяйственного производства. На рисунке 2 представлена организационная схема работы интегрированного регионального агропромышленного кластера, как он должен выглядеть при идеальных условиях, которые не всегда возможны в действительности.

В реальности единовременное создание такой сложной организованной структуры с предприятиями из различных подкомплексов АПК не всегда представляется возможным. Так как помимо самих предприятий за ними еще стоят целые группы смежных и обслуживающих предприятий, наладить организованную работу с которыми в рамках одной организации гораздо более сложно, чем между самими предприятиями из разных подкомплексов. По этим причинам, как показывает практика, гораздо более эффективно создание агропромышленного кластера на основе нескольких предварительно созданных кластеров в различных подкомплексах АПК. Для этого сначала необходимо решить на порядок более легкую задачу по объединению тесно связанных между собой предприятий, например молочнопродуктового или зернопродуктового подкомплекса. Таким образом, по способу формирования все агропромышленные кластеры можно разделить на:

- интегрированные – объединяющие сразу все предприятия из различных подкомплексов;
- ассоциированные – создаваемые на основе уже существующих кластеров из разных подкомплексов АПК.

В первую очередь необходимо рассматривать возможности и методы создания именно наиболее простых ассоциированных агропромышленных кластеров, вследствие ряда объективных причин. Во-первых, в отечественной практике отсутствует какой-либо положительный опыт по созданию интегрированных агропромышленных кластеров, и поэтому на стадии апробации рациональнее ограничиться созданием кластера в одном подкомплексе. Во-вторых, это требует значительно меньшего объема инвестиций, как частных, так и государственных. В-третьих, не во всех регионах существуют все виды необходимых сельскохозяйственных, перерабатывающих и обслуживающих предприятий в различных подкомплексах, необходимых для создания полномасштабного агропромышленного кластера.

Проведенные анализ и сопоставление расходов при использовании традиционного канала товародвижения и вертикального агропромышленного кластера в виде примерной логистической схемы демонстрируют, что во втором случае сокращаются транспортные, складские и

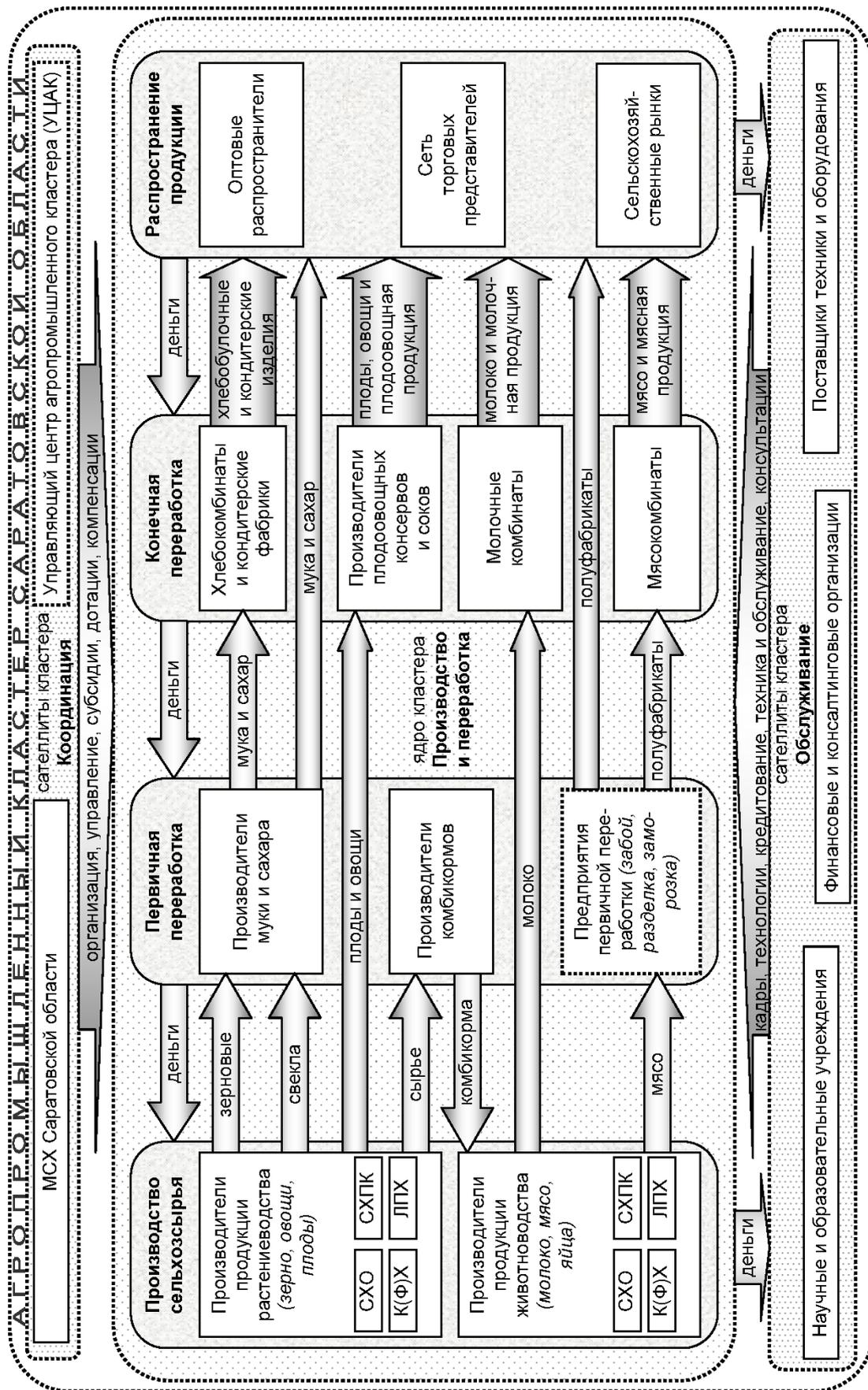


Рис. 2. Схема работы интегрированного агропромышленного кластера (– существующие элементы, ..... создаваемые элементы)

административные расходы, а общая экономия составляет в среднем 44,5% в зависимости от структуры затрат на процессы товарообращения [5]. На основе индикаторов, заложенных в Областной целевой программе Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции в Саратовской области на 2008–2012 гг. [4], определена экономия от повсеместного распространения методов кластерной организации

производства в АПК, которая может составить к 2012 г. до 5,6 млрд руб. А дополнительный эффект от внедрения новых технологий, создания рабочих мест и увеличения налоговых отчислений участниками кластера делает очевидной необходимость активизации процессов региональной агропромышленной кластеризации, как основы повышения эффективности взаимодействия предприятий АПК Поволжья.

#### *Литература*

1. Агропромышленный комплекс России в 2008 году : Статистический сборник / МСХ РФ. – М.: [б. и.], 2009. – 553 с.
2. Агропромышленный комплекс России в 2009 году : Статистический сборник / МСХ РФ. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2010. – 557 с.
3. Азмаганова, К. Ж. Развитие кластеров в мировой экономике / К. Ж. Азмаганова, А. Н. Джакупова. – [Электронный ресурс] – Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/13\\_NPT\\_2008/Economics/31912.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13_NPT_2008/Economics/31912.doc.htm). – Дата доступа: 18.08.2011.
4. Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области на 2008–2012 годы : Областная целевая программа // СПС «Гарант».
5. Черняев, А. А. Организационно-экономический механизм взаимодействия сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий в Поволжье / А. А. Черняев, Д. В. Сердобинцев, А. Г. Храмушин и др. – Саратов: Типография ЦВП «Саратовский источник», 2010. – 33 с.

**А. М. Спирина**, соискатель, ассистент кафедры экономики и права Московского государственного университета технологий и управления им. К. Г. Разумовского, филиал в г. Мелеузе, Республика Башкортостан  
e-mail: alevtinazh@rambler.ru

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕКУЩИХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В статье рассмотрены понятия эффекта и эффективности, проведён сравнительный анализ существующих в отечественной и зарубежной литературе методов оценки эффективности стратегий, разработана методика оценки эффективности текущих стратегий на основе пропорциональности экономического роста.*

**Ключевые слова:** эффективность, стратегия, оценка эффективности.

Проблема оценки эффективности была и остается одной из важнейших проблем как управления и планирования, так и общества в целом. Особую актуальность эта проблема приобретает на современном этапе развития экономики, в условиях жесткой конкуренции, неопределенности внешнего окружения, дефицита сырьевых ресурсов, развития инновационной сферы, глобализации бизнеса.

Оценка эффективности реализации текущих стратегий предприятия очень важна, поскольку на ее основе определяются возможности и пути повышения эффективности деятельности предприятия. Однако анализ исследований зарубежных и отечественных специалистов по управлению и планированию показывает, что не существует строгого алгоритма, согласно которому реализации текущих стратегий предприятия можно было поставить оценку по пятибалльной шкале.

В посткризисный этап развития экономических отношений предприятия стали уделять гораздо больше внимания анализу результативности, обоснованности управленческих решений, а также проблеме оценки эффективности. Это обусловлено конкурентными особенностями хозяйствования предприятий. Развитие каждого отдельного предприятия в современных условиях зависит, прежде всего, от возможности повышения эффективности его работы. Также следует учитывать огромный теоретический и практический опыт в области оценки и анализа эффективности, накопленный за десятки лет советской экономики, когда эффективность производства рассматривалась, прежде всего, как наибольшая степень удовлетворения потребностей общества при минимальных затратах живого и овеществленного труда. Необходимо учитывать, что используемая ранее методика оценки и анализа эффективности служила интересам государства с жесткой системой планирования, централизацией

управления и монопольной формой собственности. В современных же условиях хозяйствования не следует отказываться полностью от имеющегося опыта в данной области.

Результативность, экономическую целесообразность функционирования любого хозяйствующего субъекта принято измерять абсолютными и относительными показателями. В связи с этим различают показатели экономического эффекта и экономической эффективности.

При рассмотрении сущности и содержания эффективности деятельности хозяйствующего субъекта можно исходить из общего и частного понимания эффективности человеческой деятельности в разных сферах. Латинское *effectus* означает эффект, действие, следовательно, под «эффективным» понимают действенное, результативное. Эффект следует рассматривать как абсолютное свойство любого взаимодействия или процесса, характеризующее их результат [3].

В отечественной литературе эффективность, в отличие от эффекта, рассматривается как определенное соотношение (результата с целями или результата с затратами на его получение), то есть величина относительная. Наиболее распространенный способ ее определения заключается в соотношении величины эффекта с величиной затрат (эффект на единицу затрат). Причем если эффектом обладает любое взаимодействие, то эффективность характерна лишь для целенаправленного взаимодействия [3]. С позиции планирования данная категория отражает, прежде всего, степень достижения преследуемых целей и задач.

За рубежом понятие эффективности бизнеса и менеджмента выражается двумя ключевыми терминами: *efficiency* и *effectiveness*. Под *efficiency* понимается соотношение между объемом выпуска и необходимыми для его производства ресурсами. Это как бы внутренний параметр функционирования, который используется для оценки экономичности работы подразделения

и организации в целом. В англо-русском толковом экономическом словаре Дж. Блэка efficiency трактуется с точки зрения экономической теории и зачастую называется оптимальностью по Парето (Pareto-optimality) [5]. Так, под эффективностью (efficiency) понимается достижение каких-либо определенных результатов с минимально возможными издержками или получение максимально возможного объема продукции из данного количества ресурсов.

За последние годы опубликовано достаточно много работ, посвященных проблемам оценки эффективности деятельности предприятий в современных условиях. Однако анализ отечественного и зарубежного опыта в области оценки эффективности показал, что среди исследователей не сложилось единого мнения как относительно толкования категории «эффективность», так и определения ее составляющих.

В некоторых отечественных исследованиях при определении эффективности особое внимание уделяется особенностям взаимоотношений предприятия с окружающей средой. Помимо понятия, характеризующего качество внутрипроизводственных процессов – внутренней эффективности, выделяется понятие внешней эффективности [4].

Экономическая оценка эффективности текущей стратегии предполагает установление того, насколько эффективно выбранная стратегия достигает поставленных целей предприятия.

В современной науке существуют различные методы оценки стратегии. Проведенный анализ различных литературных источников [1, 6, 7] позволил нам выделить наиболее важные из них.

1. Традиционные методы оценки организационной эффективности: методы оптимизации (методы оптимизации задач большой размерности; методы многокритериальной оптимизации; методы системной оптимизации); метод конкурирующих критериев эффективности; модель Дж. Томсона; модель Е. Морина; методы финансово-экономической оценки (методы оценки, основанные на величине денежных потоков (NPV, PI, IRR и т.д.); методы Value-Based Management (CVA, CFROI, SVA, AEVA, EVA); методы оценки рентабельности активов и затрат (EPS, ROA, ROE, ROI); метод управления по слабым сигналам; модель М. Нэша; модель выявления факторов неэффективности К. Камэрона; прочие методы и инструменты экономической оценки (методы имитационного моделирования; методы активных систем; методы теории игр; математические модели экономического взаимодействия; модель кооперативного формирования решений; методы теории организационных структур; методы анализа рискованных ситуаций в экономике; методы нечетких множеств).

2. Методы стратегического управления: метод управления на основе ранжирования стратегических задач; методы ситуационного анализа (SWOT-анализ; анализ стратегической позиции; анализ сегментов рынка; анализ конкуренции; позиционный анализ); методы систем экономических индикаторов (BSC, пирамида результативности и др.)

Проведенный анализ методов оценки экономической эффективности стратегий можно представить в виде таблицы 1.

Наиболее четко целям комплексной экономической оценки эффективности стратегии соответствуют методы системы сбалансированных индикаторов и финансово-экономической оценки. Используя в расчетах показатели экономической эффективности (стоимости бизнеса, рентабельности и др.), данная группа методов позволяет осуществлять оценку стратегий предприятия на основе расчетов плановых значений показателей.

Методы ситуационного анализа позволяют проводить стратегический анализ бизнес-среды. Отсутствие четкой технологии проведения стратегического анализа, привязка к экспертным оценкам отличает данные методы высокой долей субъективизма.

Методы оптимизации базируются на поиске оптимума функций с несколькими ограничениями. Сложность используемого математического аппарата, возможность работы только с четкой и максимально полной информацией не позволяют широко использовать их в практической деятельности.

Метод сужения числа альтернатив является разновидностью методик концепции управления по целям и относится к методам экспертных оценок.

Методы управления по слабым сигналам и методы ранжирования стратегических задач предполагают выбор наилучших стратегий развития в зависимости от величины и значения имеющейся информации.

Методы оценки конкурирующих критериев и их разновидности (модели Дж. Томпсона, М. Нэша, Е. Морина, К. Камерона, модель сужения числа альтернатив) нацелены на отбор существенных критериев деятельности предприятия на основе функционального анализа, либо путем опроса экспертов (модель Е. Морина, К. Камерона). В данных моделях отсутствует формализация применяемых подходов, что затрудняет их применение в различных бизнес-ситуациях.

На основе выше изложенного, можно сделать вывод о том, что, несмотря на огромное многообразие, существующие подходы к оценке экономической эффективности стратегии обладают существенными недостатками. На наш взгляд, мерой соответствия выступает такой

Таблица 1  
Сравнительный анализ методов оценки экономической эффективности стратегий

№ п.п.	Методы	Количественная оценка	Определенность внутренней и внешней среды	Многокритериальность	Критерий	Наличие интегрального коэффициента оценки
1	Методы оптимизации	+	~	-	Целевой показатель и система ограничений	~
2	Модель конкурирующих критериев	~	~	+	Множество групп критериев	~
3	Метод сужения числа альтернатив	+	+	-	Степень достижения целей	-
4	Модель Дж. Томсона	+	~	+	Трансакционные издержки, уровень расходов, затрачиваемых на координацию и др.	-
5	Модель М. Нэша	+	+	+	Размер организации, производительность, прибыльность, стоимость акций, рост производственных и сбытовых показателей	-
6	Модель Е. Морина	~	-	+	Производительность, удовлетворение запросов потребителей и акционеров, конкурентоспособность и др.	-
7	Модель факторов неэффективности К. Камерона.	-	~	+	Убытки, снижение объемов производства, снижение квалификации персонала и качества продукции и т.д.	-
8	Метод управления по слабым сигналам	-	-	-	Величина силы сигнала	-
9	Методы финансово-экономической оценки	+	+	-	Рентабельность, стоимость и т.д.	+
10	Метод управления на основе ранжирования стратегических задач	-	-	-	Скорость ответной реакции	-
11	Методы ситуационного анализа	~	-	+	Привлекательная рыночная позиция	-
12	Система сбалансированных индикаторов	+	-	+	Множество групп критериев	-

\* Примечание к таблице 1 + полное соответствие; - отсутствие соответствия; ~ частичное соответствие.

показатель, как «пропорциональность экономического роста» ПЭР. Он отражает качество выбранной и реализуемой стратегии, так как показывает ее способность достигать в ходе деятельности предприятия определенных соотношений в росте экономических показателей. Таким образом, можно заключить: чем выше мера соответствия фактической и нормативной структур экономических показателей, тем выше результативность стратегии и гармоничнее развитие предприятия.

Появляется необходимость постоянного отслеживания того, насколько темпы роста показателей соответствуют друг другу, каково их соотношение и насколько оно способствует реализации цели предприятия в рамках установленного временного периода. При этом заметим, что отслеживаются не только изменения отдельных показателей, но и изменение их соотношений. Появление нежелательных соотношений в темпах роста показателей служит сигналом для корректировки или даже отказа от действующей стратегии.

Для проведения оценки эффективности реализации стратегий необходимо:

- определить цели исследования;
- определить состав показателей для описания структуры экономического роста и отражающих степень достижения целей развития;
- установить нормативные соотношения в росте данных показателей, т.е. построить нормативные структуры показателей в зависимости от условий;
- выбор нормативной структуры показателей с учетом особенностей складывающейся ситуации;
- определение фактической структуры показателей, отражающей реальное состояние предприятия;
- оценить соответствие между нормативной и фактической структурами показателей;
- выявить внешние и внутренние факторы, определяющие значения фактической структуры показателей, и установить степень их влияния;
- сделать выводы о результативности стратегий и необходимости разработки корректировочных мер.

Определение состава показателей оценки по мере усложнения условий производства и сбыта продукции, ужесточения требований к качеству и безопасности товара и т.д. становится все более сложным. Следует учесть также, что показатели, включаемые в оценку, могут менять свою важность в зависимости от состояния внешней среды, жизненного цикла товара, а также от стратегических целей предприятия. Считается, что перечень показателей, подлежащих оценке, должен быть достаточным для распознавания различных состояний предприятия и будет опреде-

ляться такими факторами, как цели предприятия, специфика отрасли, тип стратегии, особенности рыночной ситуации и др.

Существует два подхода формирования состава критериев оценки:

- экспертный – в качестве экспертов выступают главным образом руководители высшего звена, определяющие стратегические цели предприятия и несущие главную ответственность за их достижение;

- логический – при котором исследователем учитываются условия интенсивного типа развития. В основу этого подхода положен такой тип экономического роста, при котором предполагается снижение затрат живого труда опережающими темпами по сравнению с затратами овеществленного труда и увеличение доли прибыли в произведенной стоимости, то есть обеспечение расширенного производства.

На основе этих соображений сформулируем нормативную структуру (нормативный ряд) темпов роста ( $T$ ) показателей развития предприятия:

$$T_{зп} \langle T_{сс} \langle T_{тп} \langle T_{в} \langle T_{п}, (1)$$

где  $T_{зп}$  – темп роста трудовых затрат (годового фонда оплаты труда);  $T_{сс}$  – темп роста полной себестоимости товарной продукции;  $T_{тп}$  – темп роста стоимости товарной продукции;  $T_{в}$  – темп роста выручки;  $T_{п}$  – темп роста прибыли.

Этот нормативный ряд должен быть не убывающим (более 100%). Из него следует, что самым ограничивающим показателем являются темпы роста трудовых затрат, а самым высоким – темпы роста прибыли, то есть результирующие показатели должны расти большими темпами по сравнению с показателями, отражающими темпы роста ресурсов.

Закладывая приоритетные темпы роста прибыли, предприятие думает о завтрашнем дне. Прибыль – это не только результат успешной производственно-хозяйственной деятельности предприятия, но и сопротивляемость всем рыночным «невзгодам». Поэтому получение прибыли – одно из основных условий успешности текущей стратегии.

Нормативный ряд показателей определяет условия разработки и реализации стратегий, при которых предприятие может повышать свои потенциальные возможности, преимущества. Фактический ряд показателей может иметь совершенно иную последовательность. Каждый порядок, в котором расположены показатели, будет отражать определенное состояние предприятия, обусловленное характеристиками реализуемой стратегии.

С увеличением числа показателей, информационная обоснованность сначала растет, так как увеличивается разнообразие состояний,

которое можно анализировать. Когда же число показателей превышает некоторый предел, эта обоснованность начинает снижаться, так как при значительном числе показателей сложно содержательно обосновать приоритеты в динамике.

Таким образом, суть оценки текущей стратегии предприятия состоит в сравнительном анализе структуры результатов деятельности по отношению к ПЭР. Если динамика показателей деятельности предприятия показывает направление приближения к ПЭР, то стратегия развития организации будет рациональной. В противном случае целесообразность разработки и реализации стратегии будет определяться уже не экономическими соображениями или ошибочными критериями выбора стратегии. В таком режиме работы предприятие не может долго находиться, так как она обречена на банкротство.

Работа предприятия в таком режиме может быть оправдана, например, в случае освоения нового вида продукции, когда самым дорогим ресурсом является время. Поэтому, выбирая текущую стратегию, необходимо учитывать стадии жизненного цикла продукта, для каждой из которых можно построить свои нормативные ряды показателей.

Степень соответствия ПЭР и фактического ряда показателей можно оценить с помощью коэффициентов линейной и ранговой корреляции (коэффициент корреляции Пирсона и коэффициента Спирмена).

Коэффициент линейной корреляции Пирсона отражает меру линейной зависимости между двумя переменными [2]. Предполагается, что переменные измерены в интервальной шкале либо в шкале отношений. Коэффициент корреляции определяется по формуле (2).

$$r_{xy} = \frac{n \cdot \sum(x_i \cdot y_i) - \sum x_i \cdot \sum y_i}{\sqrt{(n \cdot \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2) \cdot (n \cdot \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2)}}, \quad (2)$$

где  $x_i$  и  $y_i$  – сравниваемые количественные признаки,  $n$  – число сравниваемых наблюдений.

Если значение коэффициента корреляции Пирсона по модулю находится ближе к 1, то это оз-

начает наличие сильной связи, а если ближе к 0 – связь слабая или вообще отсутствует.

Коэффициент ранговой корреляции Спирмена определяется по формуле (3).

$$r = 1 - \frac{6 \cdot \sum(x_i - y_i)^2}{n \cdot (n^2 - 1)}, \quad (3)$$

Перед использованием коэффициента Спирмена для рядов данных с различным размахом, необходимо обязательно их ранжировать [2]. Ранжирование приводит к тому, что значения этих рядов приобретают одинаковый минимум, равный 1 (минимальный ранг) и максимум, равный количеству значений (максимальный, последний ранг, равный  $n$ , то есть максимальному количеству случаев в выборке).

Коэффициент Спирмена обладает следующими свойствами:

1. При полном соответствии двух последовательностей (нормативный и фактический), т.е. каждый показатель занимает одно и то же место в обоих рядах, он равен (+1), что означает полную положительную корреляцию.

2. При полной отрицательной зависимости, то есть если в одной последовательности показатели расположены в обратном порядке по сравнению с другой, он равен (-1), что означает полную отрицательную корреляцию;

3. В остальных ситуациях значение коэффициента Спирмена лежит между предельными значениями. Можно утверждать, что возрастание коэффициента от (-1) до (+1) характеризует увеличивающееся соответствие между двумя последовательностями.

Таким образом, при анализе следует обращать внимание не только на знак и величину коэффициентов, но и на его разброс.

Оценку эффективности реализации текущих стратегий предприятий рассмотрим на примере молокоперерабатывающего предприятия ЗАО «Мелеузовский молочноконсервный комбинат» Республики Башкортостан. Проведем анализ статистики по интересующим показателям ЗАО «Мелеузовский МКК» с 2007 по 2010 годы (таблица 2).

Таблица 2

Темпы изменения экономических показателей ЗАО «Мелеузовский МКК» за период с 2007 по 2010 годы, %

Годы	Темпы роста показателей нормативного ряда				
	<i>Tп</i>	<i>Tсс</i>	<i>Tпп</i>	<i>Tв</i>	<i>Tл</i>
2008/2007	121,6	106,0	133,5	104,9	53,7
2009/2008	94,4	103,3	85,7	103,3	77,5
2010/2009	114,1	112,9	144,7	110,5	136,6

Информация, представленная в таблице 2, свидетельствуют о не пропорциональном изменении показателей ЗАО «Мелеузовский МКК», входящих в нормативную структуру за анализируемый период. Так, темпы роста заработной платы опережают темпы роста себестоимости товарной продукции в 2008 и 2010 годах, темпы роста товарной продукции превышают темпы роста выручки от реализации за аналогичный период. В свою очередь товарная продукция изменяется меньшими темпами по сравнению с темпами роста себестоимости в 2009 году, а прибыль

до налогообложения в 2008 и 2009 годах вообще снижается, несмотря на увеличение выручки от реализации.

Рисунок 1 наглядно демонстрирует нарушения пропорций нормативного ряда выбранными показателями.

Для оценки степени соответствия ПЭР и фактического ряда показателей проведём расчет коэффициентов корреляции Пирсона и Спирмена (таблица 3 и 4).

Аналогичным образом рассчитаны значения коэффициентов корреляции для 2008 и 2009 го-

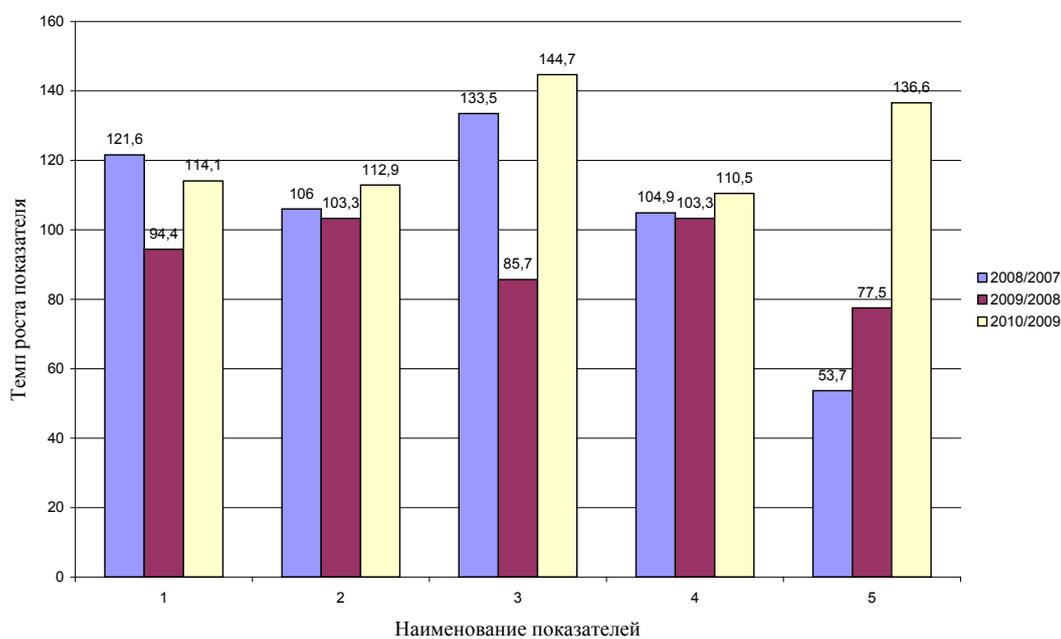


Рис. 1. Темпы роста показателей нормативного ряда ЗАО «Мелеузовский МКК» за период с 2007 по 2010 годы

Таблица 3

Определение коэффициента Пирсона ЗАО «Мелеузовский МКК» за 2010 год

Число сравниваемых наблюдений N	Значения X	Значения Y	X*Y	X <sup>2</sup>	Y <sup>2</sup>
Темп роста выручки от реализации	103,3	110,5	11411,6	10665,5	12210,0
Темп роста прибыли до налогообложения	77,5	136,6	10587,6	6005,6	18665,6
Темп роста стоимости товарной продукции	85,7	144,7	12405,4	7346,3	20948,5
Темп роста полной себестоимости товарной продукции	103,3	112,9	11658,7	10664,7	12745,4
Темп роста годового фонда оплаты труда	94,4	114,1	10766,2	8903,4	13018,8
Суммы	464,1	618,9	56829,6	43585,5	77588,3
Результат	r <sub>xy</sub> = -0,865				

Таблица 4

Определение коэффициента Спирмена ЗАО «Мелеузовский МКК» за 2010 год

Число сравниваемых наблюдений N	Значения X	Ранг X	Значения Y	Ранг Y	d (ранг X – ранг Y)	d <sup>2</sup>
Темп роста выручки от реализации	103,3	4,5	110,5	1	3,5	12,25
Темп роста прибыли до налогообложения	77,5	1	136,6	4	-3	9
Темп роста стоимости товарной продукции	85,7	2	144,7	5	-3	9
Темп роста полной себестоимости товарной продукции	103,3	4,5	112,9	2	2,5	6,25
Темп роста годового фонда оплаты труда	94,4	3	114,1	3	0	0
Суммы		15		15		36,5
Результат	$r = -0,825$					

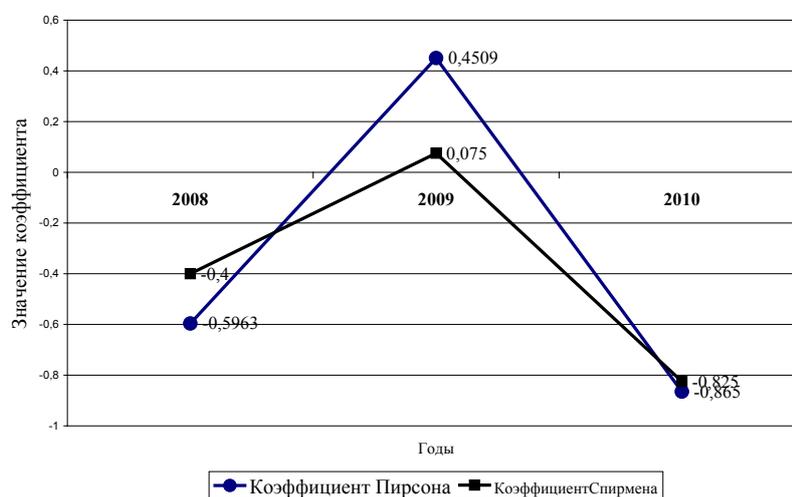


Рис.2. Коэффициенты Пирсона и Спирмена

дов. Результаты расчётов представлены на рисунке 2.

Благоприятной тенденцией можно считать повышение модульного значения коэффициента корреляции Пирсона в 2010 году по сравнению с предшествующим периодом, способствующее улучшению функциональной связи. Однако значения коэффициентов Спирмена остаются далёкими от 1 на протяжении всего рассматриваемого периода. Это позволяет сделать вывод о преобладающем значении в управлении предприятием текущих и оперативных решений, осуществляемых с учетом стечения краткосрочных обстоятельств и отсутствия определенной линии поведения. Отсутствие продуманного стратегического плана подтверждает и то, что многие из показателей в динамическом ряду меняют места. Такое возможно при частой смене целей и направлений разви-

тия, отсутствия системы показателей, с помощью которых можно разрабатывать и реализовывать текущую стратегию, повышая результативность, то есть качество роста. Смена значений знака коэффициента корреляции с «+» на «-» и обратно, причем с большой амплитудой, свидетельствует о негативной тенденции развития предприятия и ее убывающей эффективности.

С целью повышения эффективности принимаемых стратегических и оперативных решений ЗАО «Мелеузовский МКК» необходимо разрабатывать стратегию развития, лучшим образом задействовав интенсивные факторы (внедрение технологических новшеств, быстрая смена моделей продукции, повышение качества выпускаемых изделий и т.п.), совершенствовать организацию процесса планирования и организационную структуру управления.

---

*Литература*

1. Анисимов, С. Н. Оценка эффективности маркетинговой стратегии / С. Н. Анисимов, Д. Г. Ляхович, Е. Н. Федорова // *Маркетинг*, 2007. – № 4. – С. 34–40.
  2. Гржибовский, А. М. Корреляционный анализ / А. М. Гржибовский // *Экология человека*, 2008. – № 9. – С. 50–60.
  3. Румянцева, З. П. Общее управление организацией. Теория и практика: учебник / З. П. Румянцева. – М.: ИНФРА – М, 2007. – 304 с.
  4. Хайкин, В. З. Оценка эффективности принятия решений при разработке корпоративной стратегии на основе использования сбалансированной системы показателей / В. З. Хайкин, Н. В. Городнова // *Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО*, 2009. – № 1/2. – С. 22–27.
  5. Холодкова, В. В. Построение непрерывной системы оценки эффективности деятельности компании / В. В. Холодкова, В. М. Денисов // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2011. - № 3. – С. 86–95.
  6. Давыденко, А. С. Система ключевых показателей эффективности, как эффективный инструмент корпоративного контроля деятельности дочерних и зависимых обществ и оценки эффективности реализации стратегии / А.С. Давыденко // *Транспортное дело России*. – 2008. - №6. – Режим доступа: [http://www.morvesti.ru/archiveTDR/element.php?IBLOCK\\_ID=66&SECTION\\_ID=1386&ELEMENT\\_ID=3884](http://www.morvesti.ru/archiveTDR/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1386&ELEMENT_ID=3884) Дата доступа 10.08.2010
  7. Фоломкина, И. С. Методический подход к оценке эффективности реализации стратегий предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа [http://science-bsea.bgita.ru/2009/ekonom\\_2009/folomkina\\_metod.htm](http://science-bsea.bgita.ru/2009/ekonom_2009/folomkina_metod.htm). Дата доступа 03.04.2011
-

**А. Н. Сунтеев**, ассистент кафедры экономики Оренбургского государственного института менеджмента  
*e-mail: SunteevAN@yandex.ru*

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ – ОСНОВА ВЫЯВЛЕНИЯ ВНУТРЕННИХ РЕЗЕРВОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Статья посвящена экономическому анализу и процессу его проведения. Раскрыты методы проведения экономического анализа. Описывается поиск внутренних резервов, с помощью экономического анализа.*

**Ключевые слова:** экономический анализ, внутренние резервы, себестоимость.

Знание методов и владение приемами экономического анализа в современных условиях рыночной экономики приобретают особую актуальность, особенно для организаций, которые, осуществляя предпринимательскую деятельность, стремятся максимизировать получение прибыли при ограниченности используемых ресурсов. Поэтому перед субъектами хозяйствования стоит проблема поиска и реализации альтернативных решений, неважно, касается ли это проблем выпуска новых товаров на рынок, способов их производства, приобретение средств и предметов труда и т.д. При принятии решения происходит сравнительная оценка конкурирующих, альтернативных курсов действий и выбор варианта, который в наибольшей степени отвечает целям организации. Без экономического анализа это невозможно осуществить.

Особенно возрастают роль и значение экономического анализа, как важнейшей функции управления организацией на стадии реализации принятого решения. С помощью приемов и методов экономического анализа субъекты хозяйствования осуществляют контроль и регулирование процесса реализации принятого решения. Сравнивая фактические результаты с плановыми, выявляя отклонения, анализируя причины, вызвавшие их, руководство предприятия может корректировать возникшие отклонения и приводить фактические результаты в соответствие с запланированными. Результаты экономического анализа дают возможность принять меры, направленные на изменение целей и обязательств, чтобы избежать в будущем возникновения потерь и снижения эффективности работы.

Анализ начинают с оценки деятельности предприятия методом сравнения достигнутых результатов с критерием, которым являются плановые задания. Кроме того, сравнивают достигнутые показатели (конкретного предприятия) с показателями работы аналогичных предприятий, с их лучшими и средними показателями, что позволяет выявить характер развития техники и экономики производства.

Сравнения по указанным направлениям делается не только по показателям, включаемым в план и в отчет; но и по расчетным, и как в целом по предприятию, так и по отдельным его производственным подразделениям.

Исходные данные для анализа содержатся в статистической, бухгалтерской и оперативной отчетности. Для решения поставленных задач используют определенную методику, которая должна выявлять взаимосвязь отдельных сторон деятельности предприятия и роль отдельных факторов в формировании технико-экономических показателей [2].

При сводном подсчете резервов важно исключить дублирование и двойной счет, для чего следует строго соблюдать определенные принципы классификации резервов. Например, резервы увеличения объема и повышения качества продукции, а также резервы снижения себестоимости одновременно являются резервами повышения прибыли и уровня рентабельности хозяйствования.

До рациональной организации поиска резервов, важное значение имеет их группировка по стадиям процесса воспроизводства (снабжение, производство и сбыт продукции), а также по стадиям создания и эксплуатации изделий (предпроизводственная стадия – конструкторская и технологическая подготовка производства, производственная стадия – освоение новых изделий и новых технологий в производстве, эксплуатационная стадия – потребление изделия).

По признаку срока использования резервы подразделяются на:

- текущие (реализуемые на протяжении данного года);
- перспективные (которые можно реализовать в более далекой перспективе).

По способам выявления резервы классифицируются на:

- явные (ликвидация очевидных потерь и перерасходов);
- скрытые, которые могут быть выявлены путем глубокого экономического анализа [3].

Следующий этап аналитической работы – разложение общих показателей на составляющие и выявление отклонений фактических показателей от плановых. Например, при анализе себестоимости какой либо работы, обобщающий показатель себестоимости единицы продукции должен быть расчленен на частные показатели затрат по статьям калькуляции и по элементам затрат, что позволяет правильно выбрать дальнейшее направление анализа. Разность между фактическими показателями и плановыми определяет их отклонение, величина которых складывается под воздействием различных факторов.

Изучение и обобщение различного рода данных, используемых, в процессе анализа, сопровождается сопоставлением таблиц, диаграмм, графиков, с помощью которых определяют характер изучаемых показателей и зависимость их от других показателей [2].

При проведении экономического анализа используются различные методы. Отметим те из них, которые наиболее часто применяются для оценки внутренних резервов на предприятиях.

#### *Ряды динамики*

Рядом динамики называется ряд, характеризующий изменение какого-то показателя во времени. Для характеристики ряда динамики используют следующие показатели: абсолютный прирост, темп роста, темп прироста и абсолютный размер одного процента прироста.

#### *Метод группировок*

Группировкой называют выделение среди изучаемых явлений характерных групп или подгрупп по тем или иным признакам. Сгруппированные данные обычно оформляются в виде таблицы и используются для выявления связей между показателями.

#### *Метод детализации*

Детализация является методом анализа, при помощи которого осуществляется последовательное дробление целого на составные части, что обеспечивает глубину и конкретность познания и дает возможность вскрыть причины, обусловившие конечный результат. Например, на предпри-

ятии производительность труда выросла на 15%. Нужно определить за счет, каких факторов это произошло и логика анализа здесь такова.

Известно, что на рост производительности труда влияют 3 большие группы факторов, которые дали следующие результаты:

- 1) повышение технического уровня на 9%;
- 2) улучшение организации производства на 5%;
- 3) структурные сдвиги – 1%.

Далее методом детализации осуществляется «расшифровка» указанных групп и результат оформляется в виде таблицы.

#### *Метод сравнения*

Это аналитический прием, который позволяет выявить взаимосвязь экономических явлений, их развитие и эффективность использования материальных трудовых и финансовых ресурсов. Основные виды сравнений, применяемых при экономическом анализе следующие:

- 1) сравнение отчетных показателей с плановыми для выявления причин невыполнения плана;
- 2) сравнение плановых показателей с прошлогодними для определения качества планирования и степени его напряженности;
- 3) сравнение отчетных показателей с прошлогодними для определения темпов роста;
- 4) сравнение показателей работы за каждый день, применяется для оперативного регулирования хода работ;
- 5) межзаводское сравнение для вскрытия резервов производства и перенимания опыта;
- 6) сравнение со среднеотраслевыми показателями для определения соответствий индивидуальных затрат к общественно необходимым.

#### *Метод элиминирования.*

Этот метод применяется для определения количественной величины влияния отдельных факторов на рассматриваемый показатель. При этом методе один из факторов рассматривается как переменный, а остальные считаются постоянными.

Метод элиминирования является одним из эффективных методов экономического анализа, поскольку позволяет разделить степень влияния различных факторов на результаты деятельности

Таблица 1

Факторы повышения производительности труда

Факторы повышения производительности труда	Прирост, %
1. Повышение технического уровня	9
• интенсификация технологических процессов	2
• повышение экстенсивности использования оборудования	3
• автоматизация производства	4
2. Улучшение организации труда и производства	5
• улучшение расстановки рабочей силы	2
• совершенствование структуры управления	3
3. Структурные сдвиги	1

---

предприятия и тем самым оценить его внутренние производственные резервы [1].

В процессе анализа решаются следующие задачи:

- экономическая оценка достигнутых результатов работы;
- выявление причин, повлиявших на выполнение или невыполнение плановых заданий;
- оценка факторов, способствующих повышению эффективности производства;
- выявление возможностей дальнейшего развития производства и улучшения технико-экономических показателей [5].

Результаты анализа используют для планирования, на их основе изучают деятельность отдельных подразделений предприятий и учитывают их влияние на общие результаты. Анализ способствует повышению эффективности деятельности предприятия и применению более эффективной системы поощрения на практическую деятельность.

В ходе анализа выявляют все новое, передовое, что способствовало улучшению экономических показателей деятельности предприятий, следовательно, анализу производственно-хозяйственной деятельности принадлежит большая роль в распространении передового опыта.

#### *Литература*

1. Баканов, М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет. – 5-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008 – 536 с.
  2. Гиляровская, Л. Т. и др. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ПРОСПЕКТ, 2006 – 360 с.
  3. Ковалев, В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004 – 720 с.
  4. Кравченко, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. – М.: Новое знание, 2009 – 512 с.
  5. Сенютина, А. Б. Система формирования экономических показателей при комплексном анализе // Горный информационно-аналитический бюллетень. – 2006. – № 12. – С. 84–87.
-

**Е. Н. Сухопаров**, аспирант кафедры экономики и организации производства, Институт экономики и бизнеса Ульяновского государственного университета  
e-mail: headlon9@mail.ru

## АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

*В статье приводится сопоставительный анализ используемых для оценки эффективности реструктуризации подходов.*

**Ключевые слова:** реструктуризация, эффективность.

Реструктуризация является одним из неотъемлемых элементов развития любой организации. Это связано в первую очередь с необходимостью соответствия внутренней среды компании внешней, что позволяет реализовывать имеющиеся у организации возможности и адекватно отвечать на угрозы извне. Можно увязывать необходимость реструктуризации компании с ее развитием в рамках жизненного цикла – как этап перехода от одной стадии цикла к другому. Также часто реструктуризация увязывается с выводом компании из сложившегося кризиса и подразумевается как основной инструмент антикризисного менеджмента. В любом из этих случаев, очевидным является факт необходимости реструктуризации любой развивающейся организации в определенные моменты ее существования. Принципиальным является вопрос о том, какую именно стратегию реструктуризации выбрать – и какая из них в конечном итоге будет выигрышной.

Одним из основных этапов проведения процесса реструктуризации является разработка поэтапного плана реструктуризации. В его рамках оптимальным будет разработка нескольких вариантов реструктуризации и их моделирование в различных внешних условиях. Ключевым аспектом в этом случае становится оценка эффективности реструктуризации по каждому из вариантов. В то же время в российской и зарубежной практике отсутствует единый сложившийся подход для оценки проведенной реструктуризации. Рассмотрим встречающиеся в литературе, посвященной вопросам реструктуризации, методики оценки её эффективности.

Все предлагаемые исследователями данной проблематики методы оценки эффективности реструктуризации можно условно разделить на три группы:

1. Оценивающие комплексную эффективность реструктуризации единым показателем без детализации по сферам деятельности предприятия как объектам реструктуризации.

2. Оценивающие только какие-либо отдельные сферы деятельности предприятия как объекты реструктуризации и изменение эффективности

их деятельности в результате реструктуризации. Различные направления оценки сводятся к единому интегральному показателю.

3. Оценивающие, аналогично предыдущей группе, эффективность отдельных сфер функционирования предприятия, но не вводящие единый интегральный показатель итоговой оценки эффективности реструктуризации.

Рассмотрим конкретные методы оценки эффективности реструктуризации в составе каждой из этих групп.

### **1. Оценка по единственному показателю**

**1.1. Методика стоимостного разрыва** [7, 12, 13]. Предлагается использовать методику оценки стоимостного разрыва (между прогнозными значениями текущей стоимости будущих денежных потоков при проведении реструктуризации и текущей стоимостью будущих денежных потоков без нее), т.е. фактически – оценить прирост текущей стоимости будущих денежных потоков в случае реструктуризации. При этом следует признать, что оценивается лишь финансовая составляющая результата реструктуризации. Конкретный предлагаемый показатель – разница NPV между вариантом проведения реструктуризации и вариантом сохранения «статуса-кво».

**1.2. Стоимость собственного капитала по методу дисконтированного денежного потока** [6, 8]. В рассмотрении вопросов оценки эффективности реструктуризации при данном подходе в качестве важнейшего показателя эффективности деятельности предприятия выступает рост стоимости собственного капитала. Критерием эффективности вложений в конкретную компанию является постоянный рост стоимости вкладов, обуславливающий как повышение уровня личного благосостояния собственников, так и стабильное развитие предприятия. При этом итоговым показателем эффективности реструктуризации признается стоимость собственного капитала, определяемая методом дисконтированного денежного потока.

**2. Оценка по нескольким показателям, объединенным в один интегральный**

**2.1. Изменение характеристик предприятия** [11]. Оценка проводится по 5 показателям, ха-

рактизирующим предприятие с различных позиций:

- масштаб деятельности, характеризуется вырубкой от продаж;
- ресурсный потенциал, для обозначения которого используется величина активов предприятия;
- источники финансирования, которые отражаются через величину чистой прибыли;
- уровень конкурентоспособности, которая выражается через рентабельность продаж;
- инвестиционная привлекательность, обозначаемая через экономическую рентабельность капитала.

Затем по данным направлениям выводится интегральный ранговый показатель. Необходимо отметить, что данная методика может быть использована только для сопоставления различных предприятий-объектов реструктуризации, или же отбора одного варианта реструктуризации из нескольких и не подходит для оценки единственного варианта реструктуризации предприятия.

**2.2. Стоимость бизнеса на базе группы показателей** [9]. Основопологающей идеей реструктуризации в рамках методики является концепция управления стоимостью. Строится функциональная модель управления стоимостью, составляющие компоненты которой в основном учитывают результаты реструктуризации организационно-правовой и управленческой, а также опосредованно-финансовой сфер. Итоговым показателем эффективности реструктуризации является оценка бизнеса, которая выводится из суммы показателей:

- экономия за счет приведения переменных затрат к проектному уровню;
- экономия на устранении непроизводительных расходов;
- арендные платежи;
- увеличение переменных (постоянных) издержек в результате перехода на коммерческие цены (тарифы);
- дивиденды от участия в капитале вновь образованных предприятий;
- увеличение постоянных расходов в связи с наймом нового штата управления;
- изменения в занятости в результате реструктуризации;
- изменения в расходах на выплату налога на имущество;
- годовой экономический эффект для подразделений, рентабельных до реструктуризации.

Минусом данного подхода является сужение факторов, влияющих на оценку бизнеса до достаточно узкого перечня.

**2.3. Интегральный нормированный показатель** [2]. Авторы данной методики признают невозможность оценить процесс реструктуризации с помощью какой-либо одной переменной и

предлагают построение агрегированного индекса. Исходные показатели должны охватывать следующие основные измерения процесса реструктуризации:

- освоение рынков продукции (конкретные показатели – число видов выпускаемой продукции);
- политика занятости и оплаты труда (увольнения, производительность труда);
- проведение реорганизации;
- инвестиции.

В то же время в работах авторов используются группы показателей, не отражающие одновременно все данные измерения. Кроме того, нельзя признать используемые при оценке успешности реструктуризации показатели, однозначно трактуемые: уменьшение или увеличение количества ассортимента производимой продукции ничего не может сказать об эффективности деятельности предприятия. Используемыми показателями фактически оценивается только управленческо-организационная сфера.

**2.4. Эмпирическая модель: Z-критерий Альтмана** [14]. В рамках подхода подчеркивается, что на данный момент наиболее распространенной является оценка эффективности реструктуризации на основе дисконтированных денежных потоков. Как альтернатива этому предлагается использование Z-коэффициента Альтмана. Сам коэффициент был выведен в 60–70е года XX века на базе данных, включающих в себя предприятия США.

Учитывая тот факт, что данный показатель призван оценивать финансовую устойчивость и составляется из пяти показателей финансовой деятельности организации, можно заключить, что данный подход затрагивает лишь вопрос определения эффективности реструктуризации в сфере финансов. Следует подвергнуть сомнению корректность использования данного показателя. Изначально данная методика предназначена для оценки финансовой устойчивости предприятия, кредитоспособности и риска банкротства. Z-показатель Альтмана выведен посредством мультипликативного дискриминантного анализа и разделяет все анализируемые организации на имеющие высокий риск банкротства и относительно благополучные. Итоговый коэффициент вероятности банкротства Z – рассчитывается при помощи пяти показателей, каждый из которых наделен определенным весом, рассчитанным статистическим методом на основе эмпирических данных. Такие модели абсолютно верны только для тех статистических баз, на которых они были выведены – т.е. они ориентированы в прошлое и применять их с большой долей уверенности по прошествии десятилетий после их выработки и в совершенно иной экономико-правовой среде не представляется разумным.

### 3. Оценка по нескольким показателям

**3.1. Прямая и косвенная выгода** [15]. При этом подходе реструктуризация, в первую очередь, рассматривается как вариант капиталовложений с первоначальными затратами и ожидаемой в будущем прибылью, это фиксируется как прямая выгода от реструктуризации. В то же время обозначается важность улучшения всех показателей, отражающих использование внешних и внутренних факторов повышения стоимости предприятия. Прямая выгода отражается величиной дисконтированного чистого денежного потока.

Также вводится понятие косвенной выгоды – в случае, если акции компании станут более привлекательными для инвестора и их рыночная стоимость возрастет. Косвенная выгода определяется через увеличение рыночной стоимости акций и изменение мультипликатора цена/прибыль.

Таким образом, обе категории, по которым ведется оценка, отражают только финансовый результат.

**3.2. Показатели эффективности инвестиций** [10]. Автор данного метода ориентируется на инвестиционный подход к реструктуризации, когда ее эффективность определяется через показатели эффективности инвестиционной деятельности, при этом подробно описываются все составляющие денежных потоков. В то же время они затрагивают лишь финансовую и управленческо-организационную сферы как объект реструктуризации предприятия. Предлагается оценивать эффективность реструктуризации набором показателей для оценки эффективности инвестиций, в первую очередь – показателем кумулятивного дисконтированного чистого денежного потока.

**3.3. Показатели эффективности инвестиций и темп роста стоимости компании** [4, 5]. В этом случае, как и предыдущем, программа реструктуризации понимается по сути как инвестиционный проект. Соответственно, предлагается использовать инвестиционные коэффициенты для оценки эффективности каждого направления, без их конкретизации. В сложных случаях (когда трудно задать сколь-нибудь достоверные прогнозные условия для осуществления расчетов показателей эффективности инвестиционных проектов) предлагается оценка эффективности реструктуризации предприятий на основе критерия темпа роста стоимости компании. В данном случае можно говорить о некотором противоречии автора самому себе – темп роста стоимости компании еще более сложен в прогнозировании, нежели денежные потоки, к тому же открытым остается вопрос об оценке стоимости непубличной компании.

Фактически, оценивается только финансовая составляющая через набор показателей для оцен-

ки эффективности инвестиций и темп роста стоимости компании.

**3.4. Показатели финансовой эффективности** [3]. Предполагается, что анализ финансовой структуры и финансовой эффективности деятельности предприятия должен выявлять достоинства программы реструктуризации. Таким образом, абсолютный приоритет в отводится оценке эффективности финансовой реструктуризации. Конкретные показатели не приводятся.

**3.5. Группа показателей по различным направлениям** [1]. В рамках этого подхода, показателями охвачены все сферы реструктуризации предприятия (производственная, финансовая, организационно-управленческая):

- рентабельность;
- производительность труда;
- добавленная стоимость на одного занятого;
- факт организации отдела маркетинга.

В то же время эти показатели рассматриваются по отдельности, без привязки к различным аспектам процесса реструктуризации.

**Вывод.** Некоторые из рассмотренных методик [2, 11] составлялись с целью провести анализ сравнительной эффективности проведения реструктуризации ряда предприятий и не могут быть использованы в исходном варианте для анализа эффективности проведения реструктуризации отдельно взятого предприятия.

Следует отметить: достаточно большое количество авторов так или иначе при рассмотрении вопроса оценки эффективности реструктуризации ссылаются на использование метода дисконтированных денежных потоков как наиболее приемлемого. Это вызвано, в первую очередь, значительной универсальностью данного метода, а также ориентацией при оценке эффективности в первую очередь на эффект, получаемый от реструктуризации собственником [5]. Здесь необходимо заметить, что такой подход к оценке эффективности различных вариантов реструктуризации компании не позволяет принимать однозначные решения, поскольку не учитывает «неденежных» факторов изменения компании [12]. Таковыми могут служить: повышение качества управления компанией, присутствие информационного эффекта, когда объявление о реструктуризации, слиянии может вызвать позитивный (негативный) сдвиг в стоимости акций компании, появление возможности привлечения заемных средств и т.д. Следовательно, данный подход, базирующийся на построении денежных потоков и их последующем дисконтировании, не может быть признан достаточным для оценки эффективности реструктуризации.

Подходя более широко к вопросу оценки эффективности реструктуризации, можно выделить следующую тенденцию: превалирующее значение

отдается показателям, характеризующим финансовую сферу. В случае оценки комплексной эффективности это проявляется в их преобладании, при оценке отдельных сфер – сведение анализа эффективности реструктуризации лишь к анализу финансовой структуры и финансовой эффективности, исключительно исходя из которого определяются достоинства и недостатки программы реструктуризации. Подходы к определению эффективности реструктуризации через финансовые показатели в качестве основных часто признаются в качестве тех, на которые можно ориентироваться [6]. В то же время подобное рассмотрение вопроса оценки эффективности реструктуризации неправильно ввиду очевидной невозможности правильно оценить эффект, на-

пример, от новой структуры управления только показателями, характеризующими капитал организации.

В целом можно заключить, что в случае оценки на базе единственного показателя зачастую не представляется возможным оценить изменение эффективности в работе той или иной сферы. В случае подхода, основанного на нескольких показателях и не сводимых к одному интегральному – наоборот, нет возможности оценить общий итог. Только двухуровневая система показателей позволяет составить общую картину, которая бы отражала интегральную эффективность реструктуризации организации и давала полный охват всех сфер реструктуризации.

### Литература

1. Claessens S., Djankov S. Managers, Incentives and corporate performance: evidence from the Czech Republic. – Washington: World bank, 1997. – 28 p.
2. Earle, J.S. and Estrin, S. Privatization versus competition: changing enterprise behavior in Russia. – Laxenburg: International Institute for Applied Systems Analysis, 1997. – 32 p.
3. Баринов, В. А. Антикризисное управление: учебное пособие / В. А. Баринов. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2002. – 520 с.
4. Голубев, М. Лучше меньше, да лучше: реструктуризация как «минимаксная» стратегия развития предприятия / М. Голубев // Рынок ценных бумаг. – 1999. – № 18. – С. 56–58.
5. Голубев, М. Реструктуризация – главная дорога к росту прибыли / М. Голубев // Рынок ценных бумаг. – 1999. – №1 (136). – С. 39–43.
6. Грушенко, В. И. Выбор стратегии реструктуризации предприятия в условиях экономического кризиса / В. И. Грушенко, Л. В. Фомченкова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 1. – С. 118–131.
7. Грязнова, А. Г. Оценка бизнеса / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 512 с.
8. Евсеев, А. Стратегия реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации / А. Евсеев // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3. – С. 110–113.
9. Зеленцова, Л. С. Функциональное моделирование реструктуризации развития организации на основе управления стоимостью бизнеса / Л. С. Зеленцова, Е. Г. Зуева // Современные проблемы науки и образования, – 2007. – № 6. – С. 173–179.
10. Калижанов, Б. К. Инвестиционное обеспечение реструктуризации производственной организации / Б. К. Калижанов. – М.: Издательство «Палеотип», 2005. – 160 с.
11. Кученёв, С. В. Методические аспекты проведения рейтинговой оценки для обоснования варианта реструктуризации хлебопекарных предприятий / С. В. Кученев // Современная стратегия социально-экономического развития России: вопросы экономики и права. Материалы Международной научной конференции. Сборник статей. Часть 2 – Краснодар: ЮИМ, 2008. – С. 184–192.
12. Мерззликина, Г. С., Теоретические вопросы реструктуризации / Г. С. Мерззликина, Е. А. Семикин. – Волгоград: Издательство ВолгГТУ, 2001. – 88 с.
13. Рычихина, Н. С. Реструктуризация как инструмент достижения стратегической устойчивости предприятия / Н. С. Рычихина // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 10. – С. 57–62.
14. Уткин, О. Б. Анализ эффективности функционирования и определения зон устойчивости нефтяных компаний / О. Б. Уткин, В. Е. Криворожко, Р. В. Сеньков // Нефть, газ и бизнес. – 1998. – № 6. – с. 5–12.
15. Щербаков, В. А. Оценка стоимости предприятия / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова. – М.: Омега-Л, 2006. – 288 с.

**Б. Б. Хрусталеv**, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, организации и управления производством, Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

*e-mail: hrustalev\_bb@mail.ru*

**А. А. Моисеева**, аспирант кафедры экономики, организации и управления производством, Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, преподаватель кафедры экономики и менеджмента, Пензенский филиал «Академия МНЭПУ»

*e-mail: moiseeva85@mail.ru*

## ОСОБЕННОСТИ ОБРАЗОВАНИЯ И УЧЕТА ОСНОВНЫХ ВИДОВ ПОТЕРЬ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ НА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПЕРЕДЕЛАХ ЕЕ РАЗВИТИЯ

*В статье рассматриваются особенности образования основных видов потерь в деятельности предприятий строительного комплекса, на основных организационно-экономических переделах его развития, в процессе формирования конечного строительного продукта; анализируются специфические особенности строительства и обосновывается необходимость применения в практике предприятий строительного комплекса механизма управления рисками, разработанного с учетом всей сложности и специфичности строительного процесса.*

**Ключевые слова:** *потери, риск, предприятия строительного комплекса, организационно-экономические переделы, управленческий механизм.*

*Ибо кто из вас, желая построить башню, не сядет прежде и не вычислит издержек, имеет ли он, что нужно для совершения ее, дабы, когда положит основание и не сможет совершить, все видящие не стали смеяться над ним, говоря: этот человек начал строить и не мог окончить?*

*Евангелие от Луки, гл. 14, с. 29-30*

Обсуждение вопросов риск-менеджмента в России становится все более популярным. Причем особенную активность в этой области проявляют не только компании финансового сектора экономики, но и компании нефинансового сектора таких отраслей народного хозяйства, как: строительство, еще совсем недавно далекое от страхования, управления рисками, и разработка всевозможных организационно-экономических и управленческих механизмов. Но чем же объясняется возникший интерес компаний нефинансового сектора к вопросам риск-менеджмента и почему еще совсем недавно вопросы учета и управления рисками в рамках этих же компаний не рассматривались?

Дело в том, что еще совсем недавно (в период начала 50-х – начала 90-х гг. XX в.) для нашей страны была характерна командно-административная система управления государством. Это означает, что вся система руководства макроэкономикой сосредоточена в едином центре – высшем эшелоне административной власти. Что в результате влечет за собой, во-первых, сведение

«на нет» самостоятельности и демократического самоуправления предприятий; во-вторых, полного контроля государства за производством, строительством и распределением продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные связи между отдельными хозяйствами; и в-третьих, государственный аппарат руководит деятельностью хозяйственных субъектов, тем самым подрывая свободную предприимчивость работников и их материальную заинтересованность в результатах труда.

В переходом же России к рыночной экономике (с начала 90-х гг. по настоящее время) ситуация в корне меняется: и если раньше капитальные вложения, т.е. инвестиции и строительство, были оторваны друг от друга и имели возможность «соединиться» только через длительную цепочку времени всевозможных директивных документов (планы, лимиты капитальных вложений, лимиты фондируемых материальных ресурсов, оборудования и т.д.), то в условиях рыночной экономики процессы накопления финансовых ресурсов для строительства и их реализации максимально сблизилась во времени, оказавшись взаимоувязанными и взаимозависимыми. И если при принятии решения о строительстве объекта в советский период не было необходимости в учете рисков проекта, поскольку государство практически принимало на себя все риски предприятий и организаций, то в рыночной России ситуация в корне изменилась. Теперь хозяйствующие субъекты, осуществляя

свою деятельность в условиях нарастающей неопределенности ситуации и изменчивости экономической среды, вынуждены самостоятельно принимать меры по разрешению, снижению и управлению рисками, а также разработке различных организационно-экономических и управленческих механизмов повышения эффективности своей деятельности. Поэтому исследование данного направления в теории менеджмента представляет особый интерес в силу актуальности проблемы.

Существует множество определений понятия «риск». Под риском понимают возможную опасность потерь, вытекающую из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества [2]. Большинство авторов заостряет внимание на негативной стороне данного явления. В частности, риск рассматривается как вероятность угрозы и потери организацией части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате возникновения событий, влияющих на отклонение параметров функционирующей системы [1, с. 3].

Каждое из этих отклонений фактических результирующих показателей от плановых имеют свои причины, обусловленные теми или иными факторами риска внешней или внутренней среды, спецификой деятельности предприятия, сложностью производственного процесса и соответствующие формы проявления. В частности, высокая степень риска строительной деятельности связана с особым характером продукции строительства и спецификой производственного процесса. И поэтому при изучении деятельности предприятий строительного комплекса и разработке управленческого механизма по снижению степени негативного влияния риска на деятельность предприятия – учет характерных для строительства особенностей является первоочередной задачей.

К числу важнейших специфических особенностей строительства можно отнести следующие: продукция строительства, которая имеет

значительные габариты, во всех случаях является неподвижной (территориально закреплена); специфичный характер строительной продукции, а именно: материалоемкость, капиталоемкость (большие единовременные затраты); подвижность технических систем и способность их к передислокации; длительность производственного цикла, а также значительная продолжительность подготовительного и основного периодов, что требует привлечения значительных затрат на длительный период времени; большое количество участников в системе строительного комплекса (транспортные предприятия, поставщики сырья и материалов, генподрядные и субподрядные предприятия, проектные организации, частные инвесторы, потребители готовой строительной продукции) и многообразие хозяйственных связей с другими отраслями народного хозяйства; зависимость от климатических и погодных условий (сезонность работ).

Таким образом, деятельность предприятий строительного комплекса представляет собой сложный процесс по формированию конечного строительного продукта, реализованного посредством определенного взаимодействия участников-субъектов инвестиционно-строительной деятельности с высокой подверженностью системы факторам неопределенности и риска.

Условно сложный процесс по формированию конечного строительного продукта можно сгруппировать в несколько организационно-экономических переделов, т.е. совокупности рационального развития производственных процессов (основного, вспомогательного, обслуживающего), использования основных ресурсов производства (трудовых, материальных, технических и т.д.), функционирования предприятий различных отраслей, форм собственности и назначения, необходимых для получения конечного продукта, характерного для данных предприятий (табл. 1) [3, с. 23].

Каждое предприятие комплекса, работающее в рамках своего организационно-экономического передела, решает свои локальные задачи страте-

Таблица 1

Основные организационно-экономические переделы формирования конечного строительного продукта [3, с. 24; 4, с. 52]

№ п/п	Условное обозначение организационно-экономического передела	Характеристика организационно-экономического передела	Основные участники (предприятия)	Критерии оценки основных параметров деятельности организационно-экономического передела
1	ОЭП-1	Производство и изготовление всех видов сырья, материалов, полуфабрикатов для различных предприятий стройиндустрии	Внутренние и внешние предприятия комплекса (карьеры, посреднические фирмы, лесхозы, заводы, фабрики,	$\sum S_i \rightarrow \min;$ $\sum R_i \rightarrow \min;$ $\sum t_i \rightarrow \min;$

Продолжение таблицы 1

№ п/п	Условное обозначение организационно-экономического передела	Характеристика организационно-экономического передела	Основные участники (предприятия)	Критерии оценки основных параметров деятельности организационно-экономического передела
		комплекса смежных отраслей народного хозяйства	комбинаты и т.д.), специализирующиеся на производстве сырья и материалов	$\sum \dot{Y}_i \rightarrow \max;$ $\sum V_i \rightarrow \max.$
2	ОЭП-2	Перемещение и поставка всех видов ресурсов производства на различные предприятия стройиндустрии комплекса из предприятий смежных отраслей народного хозяйства	Внутренние и внешние автотранспортные предприятия комплекса, частные предприниматели, инвесторы и финансовые компании	$\sum S_i \rightarrow \min;$ $\sum R_i \rightarrow \min;$ $\sum t_i \rightarrow \min;$ $\sum \dot{Y}_i \rightarrow \max;$ $\sum V_i \rightarrow \max. \sum l_i \rightarrow \min.$
3	ОЭП-3	Производство и изготовление необходимых строительных материалов, изделий, конструкций и рациональная концентрация всех видов ресурсов производства на предприятиях стройиндустрии	Основные предприятия стройиндустрии комплекса, проектные организации, частные предприятия и фирмы	$\sum S_i \rightarrow \min;$ $\sum R_i \rightarrow \min;$ $\sum t_i \rightarrow \min;$ $\sum \dot{Y}_i \rightarrow \max;$ $\sum V_i \rightarrow \max.$
4	ОЭП-4	Перемещение и поставка всех видов ресурсов производства с основных баз комплекса на вспомогательные внешние и внутренние базы или на объекты строительства	Внутренние и внешние автотранспортные предприятия комплекса, частные предприниматели, инвесторы и финансовые компании	$\sum S_i \rightarrow \min;$ $\sum R_i \rightarrow \min;$ $\sum t_i \rightarrow \min;$ $\sum \dot{Y}_i \rightarrow \max;$ $\sum V_i \rightarrow \max. \sum l_i \rightarrow \min.$
5	ОЭП-5	Производство, изготовление и укрупнительная сборка и рациональная концентрация всех видов ресурсов производства на вспомогательных базах комплекса	Основные (внешние и внутренние) предприятия вспомогательных баз комплекса (заводские полигоны, вахтовые, стационарные, базы, базы комплектации инженерного оборудования и т.д.), проектные организации	$\sum S_i \rightarrow \min;$ $\sum R_i \rightarrow \min;$ $\sum t_i \rightarrow \min;$ $\sum \dot{Y}_i \rightarrow \max;$ $\sum V_i \rightarrow \max.$
6	ОЭП-6	Перемещение и поставка всех видов ресурсов производства с вспомогательных баз на объекты строительства	Внутренние и внешние автотранспортные предприятия комплекса, частные предприниматели, инвесторы и финансовые компании	$\sum S_i \rightarrow \min;$ $\sum R_i \rightarrow \min;$ $\sum t_i \rightarrow \min;$ $\sum \dot{Y}_i \rightarrow \max;$ $\sum V_i \rightarrow \max. \sum l_i \rightarrow \min.$

Продолжение таблицы 1

№ п/п	Условное обозначение организационно-экономического передела	Характеристика организационно-экономического передела	Основные участники (предприятия)	Критерии оценки основных параметров деятельности организационно-экономического передела
5	ОЭП-7	Возведение различных объектов строительства предприятиями комплекса и рациональная концентрация всех видов ресурсов производства во временной строительной инфраструктуре	Основные внешние и внутренние генподрядные и субподрядные строительные предприятия, фирмы, инвесторы, финансовые структуры комплекса, проектные организации	$\sum S_i \rightarrow \min;$ $\sum R_i \rightarrow \min;$ $\sum t_i \rightarrow \min;$ $\sum \dot{Y}_i \rightarrow \max;$ $\sum V_i \rightarrow \max.$
6	ОЭП-8	Реализация строительной продукции (объектов)	Основные заказчики, потребители, подрядчики, частные инвесторы и т.д.	$\sum S_i \rightarrow \min;$ $\sum R_i \rightarrow \min;$ $\sum t_i \rightarrow \min;$ $\sum \dot{Y}_i \rightarrow \max;$ $\sum V_i \rightarrow \max.$

гического и тактического характера, стремясь к оптимизации основных параметров своей деятельности, самосохранению и развитию. Но поскольку каждое предприятие комплекса является открытой системой, оно испытывает на себе влияние факторов внешней и внутренней среды (иными словами, факторов риска), которые, как правило, имеют негативное воздействие на строительную систему и приводят к тому, что производственные процессы (основные, вспомогательные, обслуживающие) в пределах каждого из переделов существенно отклоняются во времени и пространстве от нормального своего развития. В результате, к моменту создания конечной продукции (на ОЭП-7) строительная система несет большие потери (времени, ресурсов и т.д.) и убытки (нарушение договорных обязательств, нерациональное использование своих ресурсов и потенциала и т.д. [3, с. 109]).

Процесс образования основных видов потерь (от влияния факторов риска внешней и внутренней среды) в строительной системе на организационно-экономических переделах производственного процесса можно рассматривать на модели, представленной на рисунке 1.

Укрупнено, все потери, образующиеся в строительной системе в процессе формирования конечного строительного продукта можно разделить на две большие группы – это потери 1-го и потери 2-го рода.

Потери 1-го рода – это потери, образующиеся в пределах каждого организационно-экономического передела (ОЭП) в результате воздействия факторов неопределенности, риска внешней и внутренней среды и другой *i*-ой причине.

Потери 2-го рода – это потери, образующиеся на стыках между организационно-экономическими переделами, за счет увеличения длительности каждого предыдущего передела и соответственно более позднего начала каждого последующего передела, то есть это потери, обусловленные внутренними факторами риска.

При переходе с одного организационно-экономического передела на другой, потери 1-го и 2-го рода имеют тенденцию накопления, при этом потери 2-го рода (потери на стыках между переделами) намного превышают потери 1-го рода. Так, по прогнозным оценкам экспертов, совокупные потери 1-го рода составляют всего 30%, то потери 2-го рода достигают 70%. Это связано с тем, что стыки между организационно-экономическими переделами являются жесткими, негибкими и неуправляемыми, поскольку на каждом из переделов функционируют разные фирмы, интересы и стратегии развития которых не совпадают между собой и не определяют эффективность развития стратегии всего комплекса в целом [3, с. 108]. В результате, к моменту создания конечной строительной продукции, результирующие фактические показатели значительно отличаются от плановых показателей, так, например, фактические сроки превышают плановые в 2-2,5 раза, фактическая сметная стоимость на 30-40% превышает плановую и т.д. Все это обусловлено использованием в менеджменте предприятий строительного комплекса – неэффективных механизмов управления рисками.

Возможность решения проблемы повышения эффективности деятельности предприятий строительного комплекса путем минимизации откло-

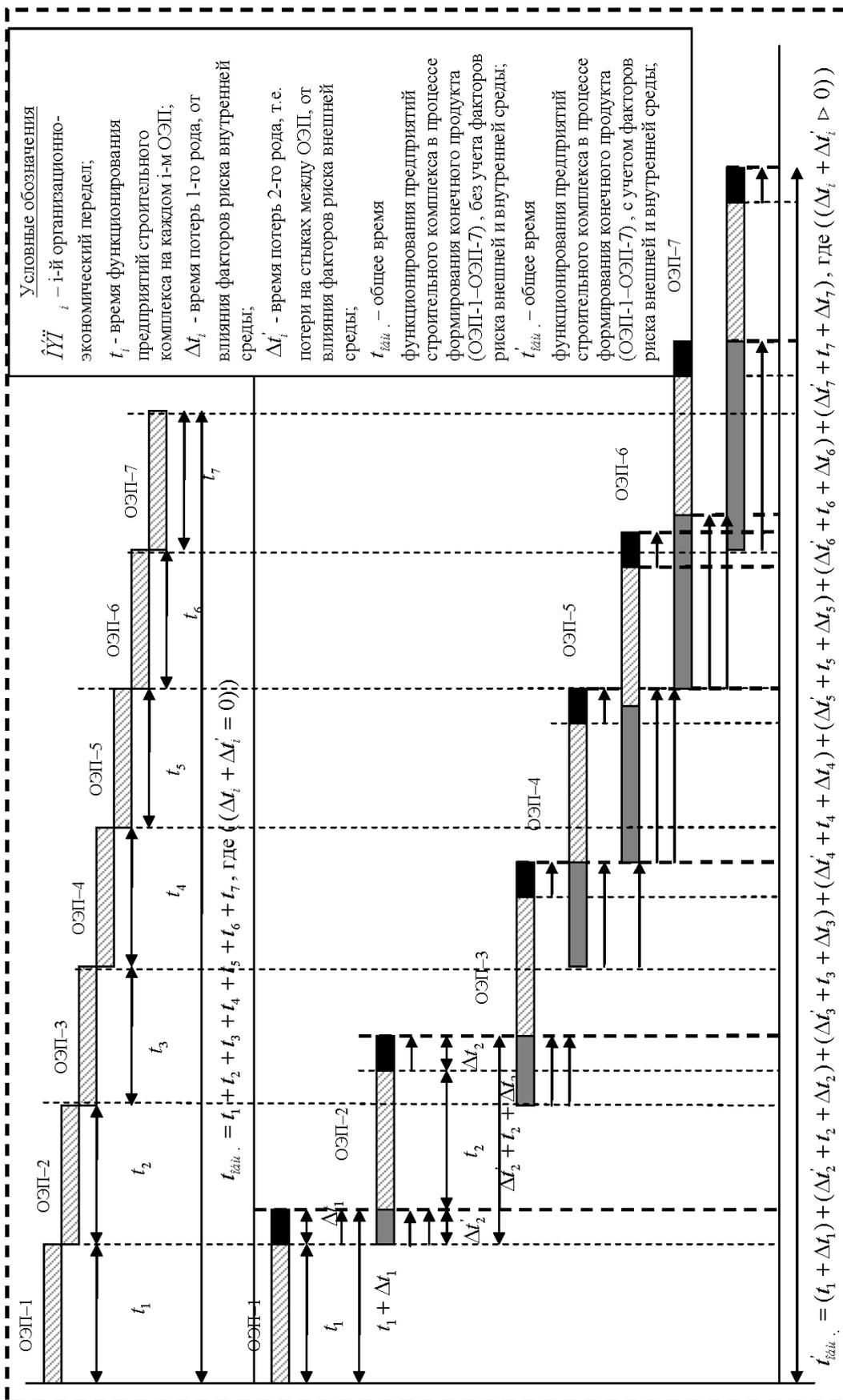


Рис. 1. Обобщенная модель влияния факторов риска внешней и внутренней среды на образование основных видов потерь в строительной системе на организационно-экономических пределах развития предприятий строительного комплекса

нений фактических результирующих показателей от заданных параметров режима функционирования строительной системы с учетом современных условий хозяйствования может быть обеспечена посредством разработки и реализации эффективного механизма управления рисками. Разработка такого механизма должна осуществляться с учетом всей сложности и специфичности строительного производства, а именно:

- поскольку инвестиционно-строительный комплекс является сложной системой с большим количеством участников – субъектов инвестиционной деятельности, и многообразием хозяйственных связей с другими отраслями народного хозяйства, процесс определения и оценки значимых факторов риска, влияющих на эффективность функционирования предприятий строительного комплекса, должен осуществляться на каждом организационно-экономическом переделе развития с учетом его специфики;

- факторы, влияющие на риск в деятельности строительных предприятий в пределах каждого организационно-экономического передела, должны формироваться как во внешней, так и во внутренней среде. При этом неучтенные факторы риска внутренней среды каждого предыдущего передела, при переходе на каждый последующий передел, становятся – внешними (т.е. постоянными) факторами риска;

- в пределах каждого организационно-экономического передела, с учетом его особенностей и специфики, необходимо разрабатывать и осуществлять организационно-управленческие меры воздействия на значимые факторы внутренней среды предприятия, с целью оптимизации его основных параметров деятельности и минимизации потерь 2-го рода, т.е. потерь, обусловленных неучтенными факторами риска внутренней среды предприятия. А также скорректировать исходные плановые показатели деятельности предприятий строительного комплекса с учетом значимых факторов риска внешней среды. При этом процесс трансформации основных плановых показателей деятельности предприятий строительного комплекса

должен осуществляться в обратной последовательности, т.е. от ОЭП-7 ОЭП-1, что в результате позволит учесть и заложить в план неизбежные потери, вызванные внешними факторами риска.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы:

- деятельность предприятий строительного комплекса, протекает в условиях нарастающей неопределенности и риска внешней и внутренней среды;

- высокая степень риска внешней и внутренней среды обусловлена сложностью и специфичностью строительного процесса (процесса по формированию конечного строительного продукта), а также особенностями функционирования экономики в условиях рынка;

- влияние факторов риска внешней и внутренней среды на деятельность предприятий строительного комплекса приводит к существенным отклонениям фактических результирующих показателей от плановых значений, в результате чего строительная система несет значительные потери и убытки;

- укрупненно все потери в строительной системе можно разделить на две группы: потери 1-го рода (т.е. потери в пределах организационно-экономического передела) и потери 2-го рода (потери на стыках между организационно-экономическими переделами). При переходе с одного организационно-экономического передела на другой, потери 1-го и 2-го рода имеют тенденцию накопления, при этом потери 2-го рода (потери на стыках) значительно превышают потери 1-го рода, что обусловлено жесткостью и слабой управляемостью организационно-экономических переделов развития строительной системы;

- возможность решения проблемы повышения эффективности деятельности предприятий строительного комплекса в сложных и динамичных условиях риска внешней и внутренней среды может быть обеспечена посредством разработки и реализации эффективного механизма управления рисками, учитывающего всю сложность и специфичность процесса формирования конечного строительного продукта.

#### *Литература*

1. Проценко, О. Д. Риск-менеджмент на российских предприятиях: проблемы и перспективы развития / О. Д. Проценко, А. Х. Цакаева // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 6. С 3–6.
2. Разработка управленческого решения в условиях неопределенности и риска (Электронный ресурс] и Интернет решения для бизнеса (сайт]. (2007]. URL: <http://elearn.oknemuan.ru/?p=1&id=9> (дата обращения 30.09.2011).
3. Хрусталева, Б. Б. Основные направления становления и эффективного развития регионального инвестиционно-строительного комплекса. Пенза: ПГАСА. 2001. 222 с.
4. Хрусталева, Б. Б. Региональный инвестиционно-строительный комплекс: вопросы использования инноваций в деятельности предприятий: учебное пособие / Б. Б. Хрусталева, Т. Т. Свечникова. – Пенза: ПГАСА. 2001. 140 с.

**А. М. Шафран**, аспирант кафедры экономической и социальной географии  
ФГБОУ ВПО МПГУ, г. Москва, Россия.  
e-mail: arkady.shafran@yandex.ru

## ТИПОЛОГИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА: ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*В статье автор обозначает проблему необходимости изменения ориентации современной экономики страны с ресурсной на инновационную. В связи с этим возникает вопрос привлечения инвестиций в инновационную сферу. Автор предлагает типологию инвестиционного потенциала регионов страны, основанную на экономико-географических показателях, для инвесторов в развитие инновационной экономики.*

**Ключевые слова:** *Инвестиционная привлекательность регионов, инновационная экономика, типология регионов страны, инновационные кластеры.*

В современных условиях хозяйствования остро встает вопрос об уровне конкурентоспособности экономики Российской Федерации. На данный момент сложилась ситуация, когда частные и государственные инвестиции в первую очередь направлены в сырьевой сектор. Это способствует закреплению сырьевой структуры общественного воспроизводства и, соответственно, роли российской экономики в глобальном воспроизводственном процессе как источника первичных ресурсов.

Общепризнан подход, согласно которому в стране необходима смена парадигмы развития с сырьевой на инновационную. Реализация такого подхода возможна при привлечении инвестиций в развитие инновационной экономики. Необходимо разработка систем оценки инвестиционной привлекательности регионов для «умных» инвестиций.

Исследование сложившейся в регионах инвестиционной ситуации стало проводиться в 90-е годы с началом рыночных преобразований на базе зарубежных, а затем отечественных методик. Стоит отметить, что подобные исследования проводились преимущественно экономистами, традиционно пренебрегающими экономико-географическим аспектом исследования. Сложившаяся асимметрия в изучении инвестиционной привлекательности могла приводить к значительным искажениям результатов исследований. Также обращает на себя внимание тот факт, что исследования факторов, влияющих на привлечение инвестиций, фактически не проводилось в контексте развития инновационных сфер экономики.

Одним из возможных путей формирования инвестиционной привлекательности должно стать формирование новых центров инновационного роста, опирающихся на выгодное положение, концентрацию человеческого и технологического потенциала для привлечения инвестиций. Создание таких центров должно быть основано на

типологии регионов страны по показателю инвестиционного потенциала.

Следует отметить, что типология регионов России вызывает интерес у отечественных ученых фактически на протяжении всего XX века. Первые типологии были посвящены исследованию экономического потенциала регионов России. По мнению авторов монографии «Типология российских регионов», в советское время «благодаря стечению некоторых объективных и субъективных факторов, одним из которых являются личные знакомства известного экономико-географа Н. Н. Баранского с первыми руководителями государства... удалось создать и успешно использовать районную «сетку» субъектов СССР (Центральный, Центрально-Черноземный, Северный и др.) [6, с. 7]. Однако приведенную «сетку» скорее можно отнести к экономико-географическому районированию территории СССР, но не к типологии регионов. Впоследствии, ввиду расширения круга потребителей, типологии регионов России становились все более практико-ориентированными.

Обращает на себя внимание неоднозначность трактовки термина «типология». Некоторые авторы приходят к выводу, что так как «типология – это результат процедуры классификации – некоторая система типов», «классификации, а значит и типологии имеют свои четко очерченные границы и возможности...» [4, с. 15]. Таким образом, отождествляются понятия «классификация» и «типология», что признается не совсем корректным в экономико-географических исследованиях. Е. Е. Лейзерович обращал внимание на то, что в основе типологий лежат качественные различия, в то время как для классификаций основой служит деление на классы и иные группы прежде всего по количественным различиям. Н. Н. Баранский утверждал, что, «когда различия остаются чисто количественными и количество не переходит в качество, ни о какой типологии не

может быть и речи» [1, с. 12]. Однако Е. Е. Лейзерович отмечает, что «географическая конкретика настолько богата, что нередко грань между типологией и классификацией трудноразличима» [2, с. 72].

Группировка похожих в определенном смысле объектов и установление связей между ними должна иметь вид совокупности параметров, а если удастся – моделей. Полученные результаты могут быть применены в аналитических исследованиях, выяснении характеристик и закономерностей, формулировании рекомендаций по достижению заданных целей. Такой подход интересен для достижения целей настоящего исследования, так как типология субъектов Российской Федерации по показателю инвестиционного потенциала должна быть рассчитана на использование структурами управления для создания программ инвестирования.

Для осуществления типологии необходимо с самого начала четко определить ее основание, т.е. те общие показатели, в соответствии с которыми производится деление, а также важно соблюдать требование необходимости и достаточности, при которых предполагается полнота показателей и исключается их избыточность.

Следует отметить существование проблемы поиска критерия, который позволил бы оценить необходимость применения того или иного показателя для характеристики исследуемых комплексов. По нашему мнению, данная проблема может быть решена лишь при экспериментальной проверке степени влияния показателей на конечный результат, т.е. уже при построении типологии.

Также поднимается вопрос об учете различной степени значимости показателей, используемых при характеристике комплексов. Решение этой проблемы требует «взвешивания» показателей. Существует подход, согласно которому исследуемые факторы «взвешиваются» на основе экспертных оценок. Учет результатов опроса экспертов может нести серьезные погрешности в силу ряда причин: недостаточного количества экспертов, недостаточной квалификации в данной сфере или субъективности мнений опрашиваемых и т.п. Понимая всю важность присвоения «весов» факторам, учитываемым в типологии, а также учитывая сложность их вычисления, при составлении типологии субъектов мы принимаем за основу равновеликую значимость исследуемых характеристик.

В настоящем исследовании под типологией регионов понимается установление качественных взаимосвязей между группами регионов с близкими значениями показателей, характеризующих три элемента триады «природа-население-хозяйство»: экономико-географическое положение (ЭГП), человеческий капитал (ЧК), обеспеченность инфраструктурой. Типология проводится на основе кластерного анализа числовых выражений трех указанных факторов, вычисленных по методикам, подробно описанным автором в работах [7, 8, 9]. Подобный анализ проводится методом моделирования при помощи компьютерной программы SPSS Statistics 17.0.<sup>1</sup>

Результат исследования отображен на карте «Типология регионов России по показателю инвестиционного потенциала» (рис. 1).

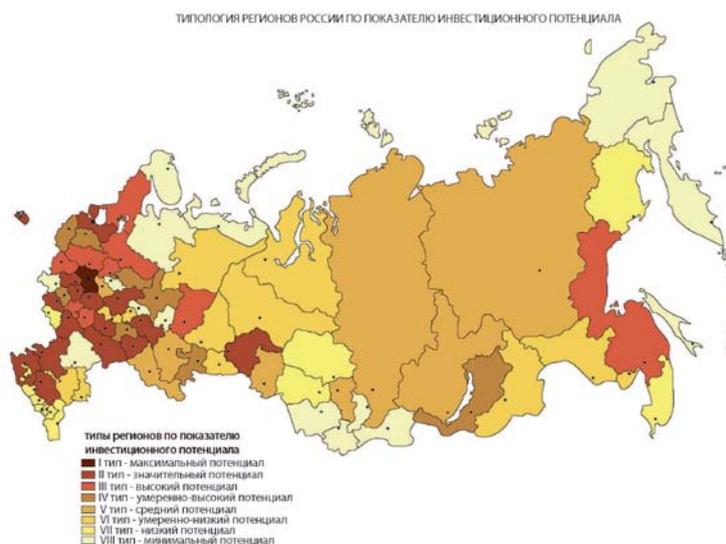


Рис. 1.

<sup>1</sup> SPSS Statistics – англ. «Statistical Package for the Social Sciences» – «статистический пакет для социальных наук» – компьютерная программа для статистической обработки данных, один из лидеров рынка в области коммерческих статистических продуктов, предназначенных для проведения прикладных исследований в социальных науках.

Таблица 1

Типы регионов России по уровню инвестиционного потенциала для развития инновационной экономики

Типологические группы	Среднее значение коэффициента ЭГП в группе регионов	Среднее значение индекса ЧК в группе регионов	Среднее значение обеспеченности инфраструктурой в группе регионов	Доля группы регионов, % от общероссийск. числа регионов	Доля затрат на технологические инновации группы регионов, % от общероссийск.	Доля объема инновационных товаров, работ, услуг, производимый в группе регионов, % от общероссийск.
1. Регионы с максимальными показателями по всем параметрам (максимальный потенциал)	31,51	0,650	204,61	3,6	13,8	15,5
2. Регионы с высокими показателями по всем параметрам (Значительный потенциал)	16,11	0,330	51,15	18,0	24,0	36
3. Регионы с высокими показателями ЭГП и инфраструктуры, средними показателями ЧК (высокий потенциал)	12,80	0,230	61,46	11,0	9,4	13,6
4. Регионы со средними показателями ЭГП и ЧК, высокими показателями инфраструктуры (умеренно высокий потенциал)	10,72	0,260	47,83	9,6	11,7	8,5
5. Регионы со средними показателями по всем параметрам (средний потенциал)	11,09	0,250	26,01	9,6	11,2	6,5
6. Минимальные значения ЭГП, средние ЧК, высокие инфраструктуры (умеренно низкий потенциал)	3,41	0,250	89,00	14,6	19,7	10,0
7. Низкие значения ЭГП, высокие значения ЧК, минимальные значения инфраструктуры (низкий потенциал)	5,82	0,330	20,82	15,6	3,2	4,7
8. Регионы с низкими значениями ЭГП, минимальными ЧК, средними показателями инфраструктуры (минимальный потенциал)	4,11	0,220	31,78	18,0	7	5,3

Мы предполагаем, что дальнейшее исследование выделенных типологических групп регионов будет уместно проводить в свете затрат на технологические инновации, а также объема произведенных инновационных товаров, работ и услуг (табл. 1).

Согласно приведенной типологии, всего 3% регионов страны, относящиеся к 1 типу регионов (максимальный потенциал), производят более 15% от общероссийского объема инновационных товаров, работ и услуг. Данное наблюдение видится закономерным, учитывая тот факт, что 1 тип регионов составляют наиболее обеспеченные количественно (более 15% населения страны) и качественно (средний  $K_{чк}^k = 0,650$ ) людскими ресурсами.

Также очевидным кажется направление финансовых средств в регионы с высоким и значительным потенциалами (2 и 3 типы). Затраты на технологические инновации в регионах данных типов суммарно достигают 33% от общероссийских, в то время как регионы данных типов производят более 50% инновационных товаров и услуг от общероссийского показателя. Следует отметить, что регионы 1, 2 и 3 типов составляют 32% регионов страны, в то же время суммарно в них проживает более 50% населения страны. В структуре исследуемых факторов инвестиционного потенциала регионов данных типов преобладают высокие значения инфраструктурной обеспеченности и экономико-географического положения, а в регионах 1 и 2 типов – максимальные значения индекса человеческого капитала.

Обращает на себя внимание наличие невысоких коэффициентов экономико-географического положения у Краснодарского края и Нижегородской области (2 тип). В то время как положение данных субъектов традиционно признается выгодным, анализ приведенных в работе [9] факторов приводит к заключению о невысокой привлекательности положения данных регионов для современного инвестора. Также следует отметить относительно невысокий показатель обеспеченности инфраструктурой Курской области, что связано, в первую очередь, с очень высокой степенью износа основных фондов инфраструктуры. Территориальное распределение регионов данных типов очевидно: практически все регионы (за исключением Тюменской области) находятся в европейской части страны.

Наблюдается серьезное несоответствие между затратами и производством в регионах с умеренно высоким, средним и умеренно низким потенциалами (4, 5 и 6 типы). При анализе регионов данных типов выявлено очевидное нерациональное использование финансовых ресурсов. Регионы 6 типа составляют почти 15% от количества регионов страны, проживает в них почти 10% на-

селения. Однако затраты на инновации составляют 19,7%, в то время как производят они всего 10% инновационной продукции. Подобная ситуация складывается и в регионах 4 и 5 типов (затраты – 11% и 11,7%; производство – 8,2% и 6,6% соответственно), однако порядок несоответствия в них значительно ниже.

Заслуживает внимания описание регионального состава данных типов. В первую очередь вызывает интерес присутствие Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов в составе типа регионов с умеренно низким потенциалом. Несмотря на высокий уровень обеспеченности инфраструктурой в данных регионах, экономико-географическое положение и человеческий капитал данных субъектов оценены как минимальный и низкий соответственно. Подобные наблюдения идут в разрез с традиционными результатами экономических исследований инвестиционной привлекательности [5, 10], как правило, придающих большое значение природно-ресурсной составляющей или уровню доходов, получаемому в результате реализации природно-ресурсного потенциала. Факт включения этих регионов в 6 тип настоящей типологии является иллюстрацией необходимости проведения более конкретных исследований, ориентированных на анализ инвестиционного потенциала для инвестиций в инновации, затрагивающих и экономико-географические аспекты.

Республика Бурятия была отнесена к регионам с умеренно высоким потенциалом, что также нельзя отнести к стандартным результатам исследований. Традиционно республика относится к разряду «средняков» или непривлекательных регионов [3], однако в результате анализа, было установлено наличие показателей развития инфраструктуры и экономико-географического положения выше среднего. Стоит также обратить внимание на местоположение почти всех субъектов, входящих в 5 тип в азиатской части страны (кроме Владимирской области и республики Башкортостан).

Анализ типов регионов с низким и минимальным потенциалом позволил выявить следующие закономерности. Во-первых, регионы 7 типа (низкий потенциал), при небольших затратах на инновации (3,2%), производят относительно большой объем инновационных товаров и услуг (4,7% от общероссийского). Это объясняется наличием Томской и Новосибирской областей, обладающими относительно высокими показателями индекса человеческого капитала (0,374 и 0,336 соответственно), в данной типологической группе. Однако низкие показатели уровня развития инфраструктуры и коэффициента экономико-географического положения не позволили этим регионам занять свое место среди регионов с более

высоким потенциалом. Во-вторых, следует отметить, что практически все субъекты Северо-Кавказского экономического района (за исключением Краснодарского и Ставропольского краев и Ростовской области) расположились в данном типе регионов. В-третьих, регионы с умеренно-низким, низким и минимальным потенциалом составляют почти половину (48,2%) регионов страны, а проживает в них немногим менее 30% населения. В то же время доля этих регионов в производстве инновационных товаров и услуг составляет 20%.

Согласно проведенной типологии, 32% регионов страны обеспечивают 65% производства инновационных товаров при затратах 46% от общероссийского показателя. Эти регионы относятся к регионам с наибольшим потенциалом, что, мы полагаем, может считаться рациональным использованием инвестиционного потенциала регионов в данной сфере. Однако стоит обратить внимание на типы регионов со средними и низкими потенциалами. Регионы, относящиеся к данным типам, составляют более 30%, производят 24% инновационной продукции при затратах 43% от общероссийского показателя (производят в 3 раза меньше, чем регионы с высоким потенциалом, при тех же затратах). Для решения сложившихся противоречий необходима разработка программ возможного развития регионов разных типов.

Очевидно, что, согласно приведенной типологии, регионы Юга страны (Ставропольский край,

Краснодарский край) и Поволжья (Нижегородская область) имеют наибольший потенциал из еще не включенных в активный инновационный процесс регионов для формирования инновационных кластеров на своей территории.

Данная типология может учитываться в создании долгосрочных стратегий развития Российской Федерации как основание для оценки потенциала регионов для создания в них кластеров инновационного развития.

Следует отметить, что приведенная типология не может считаться окончательным исследованием, на основании которого потенциальный инвестор может строить программы инвестирования. В ней учитываются только внеэкономические параметры объективного толка. Однако существуют также институализированные экономические и политические факторы, зачастую сложные в оценке из-за субъективности взглядов исследователей, но от того не менее важные.

Таким образом, можно утверждать, что подобная типология инвестиционного потенциала регионов страны, основанная на оценке экономико-географических факторов, должна учитываться наряду с оценкой экономических факторов правительством для определения потенциала регионов при формировании кластеров привлечения инвестиций в развитие инновационной экономики, а также крупными инвесторами при принятии решений об инвестировании.

#### *Литература*

1. Баранский, Н. Н. Избранные труды. Научные принципы географии. / Н. Н. Баранский. – М.: Мысль. – 1980. – 239 с.
2. Лейзерович, Е. Е. Экономико-географические типологии регионов и районов / Е. Е. Лейзерович // Географические основы типологии регионов для формирования региональной политики России: сборник статей / под ред. д.г.н. Ю. Г. Липеца. – М.: ИГ РАН, 1995. – 135 с.
3. Доклад о ситуации в экономике, финансово-банковской и социальной сферах субъектов Российской Федерации. – М.: Министерство регионального развития России. – 2010. – 11 с.
4. Ермак, В. Д. Классификация?. Типология.. Идентификация!.. / В. Д. Ермак // «Соционические чтения», № 10(31), 1999. – С. 13–19.
5. Инвестиционные рейтинги регионов России [Электронный ресурс]. – М.: Рейтинговое агентство «Эксперт РА». – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/>. – Дата доступа – 02. 11.2011.
6. Типология российских регионов. – авторский коллектив Бутс Б., Дробышевский С. и др. / Б. Бутс, С. Дробышевский и др. – М.: Консорциум по вопросам прикладных экономических исследований. – 2002. – 495 с.
7. Шафран, А. М. Производственный капитал регионов России как фактор формирования их инвестиционного потенциала [Текст] / А. М. Шафран // Вопросы новой экономики. – 2011. – № 3 (19). – С. 89–95.
8. Шафран, А. М. Человеческий капитал как фактор инвестиционной привлекательности регионов России / А. М. Шафран // Вестник ЧГПУ им. И. Я. Яковлева. – 2011. – № 3 (71). Ч.1. – С. 224–231.
9. Шафран, А. М. Экономико-географическое положение как фактор формирования инвестиционного потенциала регионов России / А. М. Шафран // В мире научных открытий. – 2011. – № 10. – С. 77–86.
10. Шахназаров, А. Национальная система гарантирования инвестиций на региональном уровне / А. Шахназаров, И. Гришина, И. Ройзман // Инвестиции в России. – 1999. – № 12. – С. 6–18.

**О. В. Юрова**, кандидат социологических наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета  
*e-mail: olga-yurova@yandex.ru*

**Т. Г. Агиевич**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления Волгоградского государственного технического университета  
*e-mail: agievich328@mail.ru*

## РЕСУРСЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: «ОЧЕРЕДНОЕ» ОБРАЩЕНИЕ К РОЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА

*В статье предприняты попытки анализа процессов, происходящих в рабочей среде реального сектора экономики на этапе процесса модернизации. Представлена типология ресурсных групп, а также выявлен ряд негативных явлений, которые, по мнению исследователей, будут чреваты последствиями, если оставить их без внимания. Выводы подтверждаются результатами двух социологических исследований, проведенных на пяти промышленных предприятиях Волгограда различных отраслей промышленности.*

**Ключевые слова:** ресурсы модернизации, промышленные рабочие, типология ресурсных групп

Прежние достижения, созданные еще в эпоху Советского Союза, за счет которых российская экономика функционирует вот уже более 20 лет, постепенно сходят на нет. Безусловно, экстенсивный экономический рост не может продолжаться вечно. В каком направлении должна развиваться экономика России, и какое будущее ожидает российское общество?

В сентябре 2011 г. в своей речи на съезде «Единой России» В. В. Путин заявил, что «в следующие пять лет Россия должна войти в пятерку крупнейших экономик мира». Немного ранее, в ноябре 2009 г., Президент РФ Д. А. Медведев в послании Федеральному Собранию провозгласил стратегической целью развития общества создание «умной» экономики, удовлетворяющей интересы и потребности широких слоев населения страны. Было предложено и средство достижения поставленных целей – модернизация экономики. Однако сегодня призывы к модернизации отечественной экономики сильно смахивают на очередную популистскую идею. «Разговорная стадия» модернизации слишком затянулась, что не только подрывает доверие к ней, но и в значительной степени мешает воплощению идей модернизации в реальную жизнь. Что необходимо, чтобы модернизация действительно состоялась?

Во-первых, необходимо изменение структуры ресурсов модернизации: Россия должна свернуть с сырьевого пути развития. Конечно, исходный уровень национального богатства обеспечивает условия общественного развития и во многом предопределяет его эффективность, но немаловажную роль здесь играет и его структура. Для

России структура национального богатства такова: 65% приходится на природно-ресурсный капитал, 20% – на физический и 15% – на человеческий. Следуя опыту стран Запада, структура должна быть иной: 65% – человеческий капитал, 15% – природно-ресурсный и 20% – физический [14]. Одним из надежных инструментов подобной реструктуризации, наряду с разработкой макроэкономических стратегий, является обращение к роли человеческого фактора, поиск институциональных предпосылок для формирования условий к более производительному, качественному, инновационно и профессионально ориентированному труду [16, с. 28].

Во-вторых, необходимо определить субъектов модернизации, которые и будут представлять собой движущие силы модернизации. В модернизации должно быть заинтересовано не только, а, в общем-то, и не столько, высшее руководство страны. В подтверждение и высказывание А. Аузана, президента института национального проекта «Общественный договор», о том, что на данном этапе развития модернизация сверху в чистом виде вряд ли возможна, необходимо «поискать субъектов модернизации» [11]. Большинство экспертов в качестве субъектов модернизации признают социальное большинство России – людей, заинтересованных в качественных рабочих местах. При этом упор делается именно на средний класс – техническую интеллигенцию, бизнес, чиновников и др. [11].

В очередной раз не нашлось места для рабочего класса, который как никто другой пострадал от произошедших за последние 25 лет трансформаций российской экономики.

Анализ современной обществоведческой литературы показал, что вопросам изучения рабочего класса – изменению его места, роли, активности в обществе, структуры, ценностей, мотивации, образа жизни – в настоящее время уделяется очень мало внимания. В большинстве своем рассуждения касаются того, а правомерно ли, в принципе, говорить о существовании классов вообще и, в частности, о существовании рабочего класса. Безусловно, терминология меняется, приходят новые понятия, но пока функционирует общественное производство, кто-то же занят непосредственным производственным трудом. Главный вывод таков: можно отказать российским рабочим в праве считаться классом, но неправомерно подвергать сомнению утверждение о том, что рабочий класс остался одной из основных групп как среди экономически активного населения, так и в социальной структуре общества в целом. Конечно, численность рабочих неуклонно сокращается, но их масса по-прежнему велика – это десятки миллионов людей [2, 3, 9, 10, 12, 13, 21].

В соответствии с этим авторы статьи предлагают обратить внимание общественности на рабочий класс – как на субъект («двигатель») модернизации, выяснив при этом, что он сегодня собой представляет, и под силу ли ему выступить в качестве движущей силы модернизации.

Ученые-обществоведы, исследуя процессы, происходящие в рабочей среде на рубеже XX–XXI вв., выявили следующие результаты.

Во-первых, негативные последствия экономических преобразований в России привели к «деградации рабочего потенциала» [3, 12, 17, 19, 20, 21]. Масштабный развал общественного производства в период реформ привел к тому, что достаточно большая масса рабочих «утекла» в разросшуюся непроизводственную сферу: торговлю, бытовое обслуживание и т.д. Другая часть рабочих была вынуждена перебиваться случайными заработками, некоторые предпринимали попытки заниматься собственным делом, остальные – пополнили армию безработных.

Во-вторых, отмечено снижение качества профессиональной подготовки рабочих. Проблема видится в том, что престиж рабочих профессий сведен к нулю, в списке самых непрестижных профессий она стоит на третьем месте после дворников и уборщиц, в итоге, «рабочий» больше не звучит гордо [20]. Следовательно, в профессионально-технические училища поступают, по большому счету, только те, кто, обладая соответствующим «багажом» знаний, не смогли поступить в высшие учебные заведения, т.е. осознанного выбора профессии рабочего на сегодняшний день нет. Квалифицированный кадровый состав вымывается, высококвалифицированные рабочие уходят на пенсию, а их нечем заменить, т.к. система

профтехучилищ и повышения квалификации на производстве развалена [17, с. 49].

В-третьих, наблюдается ситуация дефицита квалифицированных рабочих кадров на рынке труда [6, 7, 10]. И связано это, в первую очередь, с тем, что работодатель не имеет возможности (или не хочет?!) обеспечить уровень оплаты труда, привлекательный для подобного рода специалистов. Кроме того, как правило, руководство предприятия не предпринимает никаких действий по удержанию высококвалифицированных профессионалов, делая ставку на «классического рядового исполнителя», не требующего особых условий [6, с. 54]. Более того, многие современные фирмы по экономическим соображениям предпочитают неквалифицированный труд квалифицированному [17, с. 49]. Не находя для себя возможностей собственной реализации, квалифицированные рабочие либо уходят «вниз» (выполняя работу с более низким уровнем квалификации, теряя при этом ценные навыки), либо «в сторону» – в ЧП, ИП, компенсируя невозможность реализовать свои профессиональные способности более высоким доходом.

Таким образом, сегодня мы имеем следующее положение: в отличие от других социальных групп, неудовлетворенных отдельными сторонами жизни, рабочие депривированы по всем направлениям: в экономическом, социальном, правовом и политическом планах [9]. Накопленный эмпирический материал демонстрирует низкий уровень социального самочувствия рабочих, слабую адаптационную реакцию на изменившиеся условия социальной среды [4, 5, 16, 17, 18, 22]. Все это не могло не сказаться на статусных позициях рабочих как на отдельном предприятии, так и в обществе в целом. Все чаще исследователи отмечают бесправное положение рабочих, их социальную слабость и зависимость от произвола начальства. Во взаимоотношениях между начальством и рабочими все больше превалирует принцип «не нравится – уходи», несмотря на острейший дефицит квалифицированных кадров рабочих профессий [16, с. 32]. В итоге промышленные рабочие отброшены на периферию социального мира, однако их положение и настроение формируют определенную устойчивость и воспроизводимость структуры повседневной жизни большинства жителей в городах и поселениях, созданных в свое время при заводах и фабриках [17, с. 49].

Собственные исследования авторов (исследования проводились среди рабочих пяти промышленных предприятий различных отраслей г. Волгограда: «Жизненные и трудовые ценности региональных промышленных рабочих», 2005 г., и «Удовлетворенность различными аспектами труда и жизни промышленных рабочих Волго-

града», 2006 г.) подтвердили полученные результаты, выявив и другие (соответствующие настоящему времени) тенденции.

Следует отметить тот факт, что рабочий класс давно не представляет собой единую сплоченную общность. Социальные слои рабочего класса отличаются друг от друга величиной квалификационного потенциала, степенью развития способности к труду, обладают спецификой в социальном облике, обнаруживают существенные различия в мотивации труда. Источником этих различий являются не психологические свойства личности, а специфические социально-экономические интересы слоев, формирование которых происходит под влиянием объективных условий экономической, политической, социальной, культурной жизни общества, а также условий конкретной производственной деятельности; и субъективных условий: потребностей, установок, целей, ценностных ориентаций. Кроме того, имеет место сильная региональная и отраслевая дифференциация.

Указанные различия позволяют выделить типологические группы промышленных рабочих (высокоресурсная, среднересурсная, слаборесурсная) по наличию социальных ресурсов (образования, квалификации, навыков труда, ответственности, инициативы, восприятия ценности труда и т.д.). В основу подобного деления положен методологический подход, который учитывает, прежде всего, активную роль самого индивида, самостоятельно и ответственно вырабатывающего различные стратегии трудового поведения на основе своего ресурсного капитала, в зависимости от наличия у него достаточного социального ресурса способности изменить правила социальных взаимоотношений (деятельностно-активистская парадигма) [18, с. 77]; а также восприятие ценности труда (терминальность и инструментальность в отношении к труду) [15, с. 63].

Приведем основные характеристики выделенных групп промышленных рабочих.

Высокоресурсная группа характеризуется наличием у рабочих среднего специального и высшего образования, значительным опытом работы, относительно высоким устойчивым заработком и владением имуществом. Для данной группы характерен постепенный переход от озабоченности относительно преимущественно базовых материальных предметов к способу потребления, больше связанному со статусными ценностями и символическим значением покупаемых товаров. Этот «слой» проявляет озабоченность уровнем образования, качественным отдыхом и состоянием здоровья. Они не называют себя рабочими (чаще используют термин «профессионалы»), «выросли» из своего статуса, имеют стремление продвигаться вверх по иерархической лестнице, готовы

к этому перемещению, но в силу причин, от них не зависящих, пока не могут этот переход осуществить. Статус рабочего рассматривается ими либо как вынужденная мера, либо как источник достаточно серьезного материального достатка. Характеризуются высокой степенью адаптации к новым рыночным условиям, имеют свои гражданские и политические позиции.

Характерной чертой является достаточно высокая внутренняя мотивация (самотивация). В качестве внешних мотивов наибольшую силу имеют: уважение, признание заслуг, самовыражение, карьерный рост. Имеют четкие жизненные цели и стремятся к их достижению, обладают самым высоким уровнем производственной активности и представляют собой существенный потенциал для повышения эффективности деятельности предприятия.

Среднересурсная группа характеризуется наличием в основной своей массе среднего специального образования (в меньшей степени – высшего образования), опыта работы, стабильного среднего заработка. Данный слой весьма неоднороден. Часть рабочих в этом социальном слое – это потенциал для замещения вышестоящего слоя со сходными характеристиками. Другую часть рабочих устраивает существующее положение вещей, и они ничего не собираются менять. Поскольку не готовы брать на себя определенную ответственность, то не хотят продвижения по вертикали. Имеют средний уровень жизни и «подстраивают» свои интересы и потребности под размер заработка, не имеют четких жизненных целей, зачастую живут сегодняшним днем. В сознании и экономическом поведении преобладают консервативные элементы, имеет место невысокая степень адаптации к существующим условиям развития общества. Возлагают надежды на доброго и рачительного начальника, собственные неудачи и неудачи производственного коллектива склонны объяснять плохим руководством. Характеризуются средней производственной активностью и не слишком высокой внутренней мотивацией, среди внешних мотивов преобладают материальная заинтересованность, стабильный климат в коллективе, социальные гарантии.

Слаборесурсная группа – это социальный слой со своей субкультурой, ценностями и интересами, очень близкий к традиционному пониманию рабочего класса (пролетариям). Рабочим данной социальной группы свойственны относительно низкие стандарты жизни и ограниченный доступ к высшему образованию. Не понимают и не признают новых условий хозяйствования, ратуют за возвращение «старой жизни», считая ее оплотом стабильности и порядка в противовес сегодняшней анархии. Проявляют завидную солидарность в своих недовольствах:

жизнью, работой, начальником; дружно ругают власть. В принципе они не против повышения квалификации, если это, во-первых, не потребует значительных усилий, а, во-вторых, разница в зарплате будет, с их субъективной точки зрения, значительна и будет стоить подобных усилий. Большинству таких рабочих присущи эгоистические настроения и отсутствие четких жизненных целей. Для этого слоя характерна, в основном, горизонтальная мобильность, но имеет место (в основном среди рабочих моложе 35 лет) и вертикальная мобильность. Характеризуются слабой производственной активностью, слабой внутренней мотивацией; в качестве внешних мотивов самый главный – деньги, а наказания имеют большую действенность, чем стимулы.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать осторожный вывод о том, что хотя пассивное приспособление имеет пока большее значение, чем активное, намечаются постепенные тенденции изменения данного соотношения в пользу выбора активных адаптационных практик. В данном случае показательны стратегии поведения рабочих ряда волгоградских предприятий: в случае ухудшения условий жизни 78% опрошенных займут активные позиции, а 22% опрошенных будут придерживаться пассивных стратегий поведения. Первое место с явным отрывом занимает стратегия поиска дополнительных возможностей заработка – ее придерживаются 65% респондентов. Второе место занимает стратегия приспособления к создавшимся условиям: 14% опрошенных ответили, что значительно урежут свои потребности. Выжидательные позиции выбрали около 10% опрошенных: они ничего не собираются предпринимать в случае ухудшения условий своей жизни. Порядка 10% респондентов занимают наиболее активные позиции и намерены отстаивать свои права: 6% респондентов в случае необходимости готовы применить оружие и 4% респондентов примут участие в забастовках, голодовках, митингах протеста и т.д. Подтверждая данные общероссийских исследований (социологический мониторинг «Наши ценности и интересы сегодня» [8]), ни один из респондентов не собирается обращаться за помощью в государственные или общественные организации: волгоградские рабочие, так же как и россияне в целом, не доверяют государственным и общественным институтам.

Анализируя полученные результаты в отношении вышеприведенных групп, можно сделать следующие выводы. Высокоресурсная группа, включающая высококвалифицированных рабочих, в своих ценностно-мотивационных установках проявляет более выраженную субъектную

активность, потребительскую ориентацию, установку на повышение социального статуса, ориентацию на результативно-целевые компоненты деятельности, чем другие группы. При создании «идеальных условий» именно этот слой рабочих составит основу потенциала для повышения эффективности производства, а значит, сможет выступить в качестве движущих сил модернизации. Главная задача – не допустить в ожиданиях таких рабочих некой «критической» отметки, когда в случае слишком длинного периода ожидания востребованности, наступает апатия, потеря веры в позитивные изменения и, как следствие, производственная пассивность.

Немало обладателей активной жизненной позиции и в среднересурсной группе, хотя в данном случае потребуются немало усилий по «раскачиванию» представителей данного слоя. Убедить их в том, что настало время, когда необходимо изменить свою жизнь и принять деятельное участие в изменении жизни всей страны – задача не из простых.

Возвращаясь к тезису о субъектах модернизации и анализируя реальную картину общественно-хозяйственной жизни, появляется желание сконструировать модель идеального субъекта – «двигателя» модернизации в сфере общественного производства, способного и готового к более производительному и качественному труду. К примеру, А. Л. Темницкий предлагает выстроить идеально-типологическую модель подобного работника на основе сочетаний признаков, отражающих успешность работника в достижении целей, связанных, прежде всего, с материальным благополучием своего домохозяйства, эффективность работника для предприятия, проявляющаяся, прежде всего, в его достижениях в труде, в ориентациях на нормы партнерских взаимоотношений с руководством [16, с. 29].

Набор качеств эффективного (продуктивного) работника вполне традиционен: наличие осознанного желания работать в полную меру сил и способностей, с увлечением и интересом; ощущение, что размер оплаты зависит от личного трудового вклада; моральная ответственность за работу предприятия, подразделения, своих коллег. Корни этих качеств в традициях советского трудового коллектива, которым в современных менеджериальных технологиях не придается большой роли, но они продолжают действовать, поддерживать и направлять правила внутрифирменных трудовых отношений [16, с. 47].

В заключении стоит выразить надежду, что заявления руководства страны о необходимости скорейшего восстановления квалифицированного рабочего потенциала активизируют спрос на рынке труда на рабочие профессии, а предприятия изменят ориентиры кадровой политики.

М. Ремизов, президент Института национальной стратегии, справедливо отмечает, что качественная модернизация – это не только инновационное развитие. Это некая пирамида, наверху которой инновационная экономика, более широкое основание – индустрия, способная делать заказ на эту экономику и самое широкое основание – формирование соответствующей социальной системы, которая подпитывает всю пирамиду [12]. Пока же это широкое основание представля-

ет собой весьма рыхлый и неустойчивый «фундамент». По мнению авторов, только на основе коалиции всех социальных групп, поддерживающих модернизацию, включая и представителей рабочего класса, с учетом их интересов, опыта, традиционных трудовых ценностей возможен качественный скачок одновременно в технологическом, экономическом и социальном развитии государства.

### Литература

1. Беленький, В. Х. Альтернативные подходы к анализу социальной структуры российского общества / В. Х. Беленький // Социология и общество. Тезисы Первого Всероссийского социологического конгресса 27-30 сентября 2000 г., С-Петербург. – 2000. – С. 22.
2. Беленький, В. Х. Класс наемных работников или рабочий класс? / В.Х. Беленький // Социологические исследования – 2005. – № 3. – С. 127–135.
3. Беленький, В. Х. Рабочий класс как объект социологического анализа / В.Х. Беленький // Социологические исследования. – 2003. – № 1. – С. 28–37.
4. Бессокирная, Г. П. Стратегии выживания рабочих / Г. П. Бессокирная // Социологические исследования. – 2005. – № 9. – С. 49–53.
5. Бессокирная, Г. П. Социальная адаптация рабочих в трансформирующемся обществе: Основные положения программы и некоторые результаты исследования / Г. П. Бессокирная, А. Л. Темницкий // Мир России. – 2000. – № 4. – С. 106–114.
6. Бондаренко, Н. Запросы работодателей к качеству профессиональной подготовки работников / Н. Бондаренко // Вестник общественного мнения: Данные. Анализ. Дискуссии. – 2005. – № 3 (77). – С. 41–58.
7. Красильникова, М. Д. Работодатели о современном состоянии рабочей силы и профессионально образовании / М. Д. Красильникова // Вестник общественного мнения: Данные. Анализ. Дискуссии. – 2005. – № 3 (77). – С. 59–69.
8. Лапин, Н. Базовые ценности населения и российская либеризация / Н. Лапин // Общество и экономика. – 2002. – № 12. – С. 71–89.
9. Максимов, Б. И. Рабочие в период реформ: положение, ориентации, коллективные действия / Б. И. Максимов // Мир России – 2002. – № 3. – С. 96–121.
10. Максимов, Б. И. Рабочий класс, социология и статистика / Б. И. Максимов // Социологические исследования. – 2003. – № 1. – С. 37–46.
11. Мелин, Х. На пути к обществу рабочего класса: российская классовая структура в 90-е годы / Х. Мелин // Мир России. – 2000. – № 2. – С. 152–168.
12. Материалы сайта [www.polit.ru](http://www.polit.ru) – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.polit.ru/dossie/2010/09/27/somo.html>.
13. Солидаризация в рабочей среде: социальное и индивидуальное / Институт социологии РАН: Под ред. В. А. Ядова – М.: Изд-во Института социологии РАН, 1998. – 231 с.
14. Сухарев, О. С. Модернизация экономики России: реальные проектировки или умозрительное словоблудие? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176234>.
15. Темницкий, А. Л. Отношение к труду рабочих России и Германии: терминальное и инструментальное / А. Л. Темницкий // Социологические исследования. – 2005. – № 9. – С. 63.
16. Темницкий, А. Л. Пути становления эффективного работника-партнера / А. Л. Темницкий // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). – 2011. – Том 3. – № 1. – С. 28–49.
17. Темницкий, А. Л. Социальные и культурные проявления институтов неэкономической зависимости в сфере труда российских рабочих / А. Л. Темницкий // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). – 2010. – Том 2. – № 1. – С. 35–53.
18. Темницкий, А. Л. Социокультурные факторы трудового поведения промышленных рабочих, 1990-е годы / А. Л. Темницкий // Социологический журнал – 2002. – № 2. – С. 76–93.
19. Тихонова, Н. Е. Динамика социальной стратификации в постсоветском обществе / Н. Е. Тихонова // Общественные науки и современность. – 1997. – № 5. – С. 12.
20. Трансформация социальной структуры и стратификация российского общества / под ред. З. Т. Голенкова. – М.: Изд-во Института социологии РАН, 2000. – 480 с.

21. Трушков, В. В. Современный рабочий класс России в зеркале статистики / В. В. Трушков // Социологические исследования. – 2002. – № 2. – С. 45.

22. Чайковская, Н. Трудовая мотивация работников промышленности: структура и динамика / Н. Чайковская, Я. Эйдельман // Общество и экономика. – 2000. – № 11-12. – С. 104–117.

---

**N. A. Barannik**

Candidate of Economic Sciences, Research Scientist, Orenburg State Institute of Management

**A. S. Jumatov**

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor, Department of Economics, Orenburg State Institute of Management

### **THE ANALYSIS OF A CONDITION OF A LABOR MARKET OF THE ORENBURG REGION IN 2006-2010**

*In article the analysis of a condition of a labor market of the Orenburg region is carried out. As an empirical material the statistical data of Territorial body of Federal Agency of the state statistics across the Orenburg region has served.*

**Key words:** *a labor market, employment, unemployment.*

---

**A. S. Belov**

Lecturer, Department of Marketing and Management Science, Orenburg State Institute of Management

### **KEY MACROECONOMIC INDICATORS OF RUSSIAN INDUSTRIAL SPACE AND ECONOMY TRANSFORMATION**

*Industrial space and economy transformation influences on assets and labor concentration in definite nodes of production system. An analysis of industrial development dynamics is useful for organization as for an element of larger system. The main aim of this article is describing the key tendencies of space and economy transformation in Russia's industry.*

**Key words:** *transformation, industry, macroeconomic indicators, tendencies.*

---

**V. V. Dementev**

Postgraduate, Saratov State Technical University

**A. V. Fomenko**

Doctor of Economics, Professor, Saratov State Technical University

## **MANAGEMENT RATIONALIZATION BY LABOUR STREAMS IN LOGISTICAL SYSTEMS OF THE PROJECT ORGANIZATIONS ON THE BASIS OF ABC-XYZ THE ANALYSIS**

*Use ABC-XYZ of the analysis in management of logistical streams of a manpower gives new possibilities in the organization of maintenance with a manpower of the project organizations. Allows to operate personnel structure of the project organization taking into account requirements of each separate project. The offered method allows to lower, on the one hand, expenses for attraction and deduction of workers, on the other hand, to avoid deficiency of a manpower at project realization, to provide better planning of requirements for labor streams of various intensity.*

**Key words:** logistics, labor, management of human resources, labor streams, the project organization, ABC-XYZ the analysis.

---

**I. V. Bykova**

Postgraduate Student, Department of Management, Moscow State for the Humanities

## **OPERATIONAL RISKS OF THE ENTERPRISE: THE CONCEPT, SOURCES, THE HUMAN FACTOR**

*In given article the theoretical judgement of concept «operational risk» is made, their classification is offered, sources of its occurrence, and also the kinds of the influence leading to approach of the given kind of risks are allocated. The analysis of the factors influencing occurrence of risks, including operational, in the conditions of Russian business of environment is carried out.*

*The conclusion is drawn on influence of the human factor, as integral element of occurrence of operational risks and necessity of working out of methods of their prevention concerning the organization personnel.*

**Keywords:** risk management, operational risk, the sources of operational risk, human risk factor.

---

**V. M. Voronina**

Doctor of Economic Sciences, senior lecturer of economics and enterprise department,  
Orenburg State University

**SOME ASPECTS OF DIAGNOSTICS AS THE ANALYTICAL  
RESEARCH PROCESS IN PREVENTIVE ANTICRISIS MANAGEMENT  
OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE**

*In the article diagnostics is considered on the basis of the process approach. Diagnostics in preventive anticrisis management of an industrial enterprise is regarded as interpretations of the analysis results with the aim of formulating the problem and giving its system interpretation.*

**Key words:** *diagnostics, analytical process, assumptions, principles, interpretation, identification, problem, synthesis.*

---

**T. V. Yermoshina**

PhD in Economics, assistant professor, Chair of Taxes and Taxation, National Research Mordovian State  
University named after N.P. Ogarev

**THE DEVELOPMENT OF ECONOMICAL APPROACH TO RESEARCH  
OF INNOVATIONS**

*In article is devoted to the theoretical and methodological approaches to research of the phenomenon «innovations». The main concepts in the innovative sphere of economy are considered..*

**Key words:** *innovations, category, economy, innovative activity.*

---

**S. I. Ivanov**

Chief Executive Officer, Limited Liability Company «Gazprom»

**A. V. Gnesdov**

**A. A. Kusnetsov**

Limited Liability Company «Gazprom», «PH-Sakhalin Research and Planning Institute of Offshore Petroleum Industry»

## ON CONTROLLING SYSTEMS FOR CARBON DEVELOPMENT

*The article researches the process of hydrocarbon deposits development with application of controlling systems.*

**Key words:** *producing characteristics, reservoir factors value, hydrometic recovery method, level of carbon reserve depletion, recovery control.*

---

**A. S. Izmaylova**

Senior lecturer NB SRTU «MISA»

## THE FORMATION OF THE INVESTMENT POLICY OF METALLURGICAL ENTERPRISES IN THE STRUCTURE OF A HOLDING

*The formation of the investment policy of metallurgical enterprises in the structure of a holding involves the choice of the correlation between centralization and decentralization, creation of the mechanism of coordination of policy and strategy development, the formation of the system of the balanced indicators of the efficiency*

**Key words:** *investment policy, holding company, metallurgical enterprises, the system of governance, decentralization, strategy, indicators.*

---

---

---

**V. V. Kovarda**

Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Assistant Professor, Department of Customs and Management, World Economics and Politics, South-West State University

**RESOURCE PROVISION OF REGIONAL DEVELOPMENT  
(ON EXAMPLE OF CENTRAL FEDERAL DISTRICT)**

*The impact of world financial and economic crisis on the Russian economics testifies that after-default economic increase was stipulated by the favourable situation at the world mineral-raw markets. The recession of national economic reveals the Russia's dependence from world markets. Due to underdevelopment of home consumption and raw-oriented activity of economic agents production output reduces in all economic areas with multiplier effect.*

**Key words:** *stable development, social and economic system, economic resources.*

---

**N. F. Kolodina**

Cand. Econ. Sci., the senior lecturer of chair of the finance, statistics and the economic analysis SEI OSIM

**POTENTIAL OF DEVELOPMENT OF THE AGROFOOD MARKET OF  
THE RUSSIAN FEDERATION**

*In article the potential of development of the agrofood market of the Russian Federation is considered. Author's definition of potential of development of the agrofood market is offered. The basic economic indicators characterizing potential of development by agrarian and industrial complex and the agrofood market are analysed. Elements of potential of development of the agrofood market are proved.*

**Key words:** *Resource potential, potential of development of the agrofood market, subjects of the agrofood market.*

---

**M. O. Kurleev**

A credit officer, Sberbank of Russia

**ON ISSUES OF SOCIAL AND MANUFACTURING COMPLEX  
FUNCTIONING AND DEVELOPMENT IN MODERN SINGLE  
INDUSTRY TOWN**

*The article is devoted to problems of functioning and development of socio-industrial complex modern company towns.*

**Key words:** core enterprises, socio-industrial complex.

---

**Ju. G. Mishuchkova**

Senior Lecturer, Orenburg branch of Russian State University of Trade and Economics

**ON CHARACTERISTICS OF COST ACCOUNTING AND  
CALCULATION OF ACTUAL PRODUCTION COST AT FLOUR  
MILLING ENTERPRISES**

*The article considers the challenges of cost accounting and actual cost calculation at joint production on the example of flour milling industry.*

**Key words:** book accounting, costs, cost value, output cost determination, mill industry.

---

---

---

**A. H. Novikov**

Graduate student of chair «Organization and planning of local development», Kuban State University

**PUBLIC PROCUREMENT: PROCESS AND SITUATIONAL  
APPROACHES TO DISCLOSURE OF THE NATURE  
OF MANAGEMENT ACTIVITIES**

*The system of public order acts as a mechanism to meet the needs of the state for goods, works and services required for the public authority on the basis of competitive selection of suppliers. The need for balanced operation of the system due to the dual nature for public procurement. On the one hand, the state acts as a buyer and any buyer seeks to minimize its costs. On the other hand the state is a special subject with a socially and economically significant functions. What, who and how it will procure goods, works and services depends on economic development in general. Absence of thorough scientific public procurement as one of the areas of public administration, has led to consideration of its relevance in terms of two classical approaches to management: process and system.*

**Key words:** government procurement, competition, auction, request for quotations.

---

**Н. В. Пивоварова**

Senior Lecturer, Department of Finance, Orenburg State University

**Н. Д. Стеба**

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor, Department of Finance, Orenburg State University

**Е. И. Комарова**

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor, Department of Finance, Orenburg State University

**THE EFFICIENCY EVALUATION OF TAX CONCESSIONS  
PROVIDED ON THE SUBFEDERAL LEVEL**

*This article is discussing the necessary evaluation of the shortfall in income of the constituent entity of the Russian Federation, based on the granting tax exemptions. The article analyzes activities used in estimating the efficiency of tax concessions provided on the territory of the constituent entity of the Russian Federation. This article gives recommendations on the improvement of the efficiency evaluation of tax concessions in the Orenburg Region.*

**Key words:** shortfall in budget income, tax benefits, tax benefits efficiency.

---

**L. V. Saakova**

Candidate of Economics, a doctoral student of marketing, St. Petersburg State University of Economics and Finance

**THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT  
OF THE CORPORATE STRUCTURE**

*This article discusses the issues of sustainable development of large corporate structures in conjunction with the main socio-economic problems of society. The author argues for the social orientation of large corporations as a guarantor of sustainable national economic system.*

**Key words:** corporations, sustainable development.

---

**E. A. Mihailova**

candidate of technical sciences, professor of the State educational institution of higher professional education «P.A. Solovjov Rybinsk State Academy of Aviation Technology»

**A. N. Sbitneva**

graduate student of the State educational institution of higher professional education «P.A. Solovjov Rybinsk State Academy of Aviation Technology»

**CONCEPTION OF RISK MANAGEMENT  
ON INDUSTRIAL ENTERPRISE**

*In this work the necessity of risk management on industrial enterprise is justified. The authors offer the classification of risks for industrial enterprise that uses centers that are responsible for the risks, original model of the process of risk management, the main steps of which are development of methods of risk assessment, construction of risk profile and development of actions to decrease the level of risk. The authors also offer the methods of quantitative risk assessment that uses the scores of experts. In this work the organizational mechanism of risk management is also developed.*

**Key words:** risks, classification of risks, model of the process of risk management.

---

**O. A. Sviridov**

Provost, Orenburg State Institute of Management, Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Department of Management Theory and Marketing

**R. G. Fjodorov**

Assistant Lecturer, Department of Personnel Management, Tourism and Service,  
Orenburg State Institute of Management, Postgraduate Student of Sochy State University

**INSTITUTIONAL PRINCIPLES FOR SOCIAL AND ECONOMIC  
SYSTEMS FUNCTIONING**

*The article substantiates the statement that institutions, created by people, influence the formation and development of socio-economic systems.*

*Stability of socio-economic systems, national and regional economic development, political stability depend on formation and efficient functioning of institutional environment.*

**Key words:** system, institution, socio-economic system.

**D. V. Serdobintsev**

Cand. Econ. Sci., the docent of chair «Economic analysis and audit» of SSAU of a name of N.I.Vavilov

**L. V. Sorokina**

The senior teacher of chair «Economic analysis and audit» of SSAU of a name of N.I.Vavilov

**E. S. Beketova**

The assistant of chair «Economic analysis and audit» of SSAU of a name of N.I.Vavilov

**FORMATION OF AGROINDUSTRIAL CLUSTERS ON THE BASIS  
OF THE ENTERPRISES OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX  
OF THE VOLGA REGION**

*The modern condition of the enterprises of agrarian and industrial complex of the Volga region is considered. Necessity and economic efficiency of formation regional agroindustrial clusters are substantiated. The order of construction of agroindustrial clusters on the basis of the existing enterprises with use of ad-vantages of the private-state partnership is defined. The organizational structure of regional integrated agroindustrial cluster is offered.*

**Key words:** Modern condition, agrarian and industrial complex, the formation mechanism, agroindustrial clusters, the Volga region.

**A. M. Spirina**

The assistant to chair «Economy and the right» the Moscow state university of K.G.Razumovsky branch in Meleuze of the republic Bashkortostan

**ESTIMATION OF EFFICIENCY REALIZATION  
OF ORGANIZATION'S STRATEGY**

*In article concepts of effect and efficiency are considered, the comparative analysis to the existing in domestic and foreign literature the methods of an estimation of efficiency of strategy is carried out, the technique of an estimation of efficiency of current strategy on the basis of proportionality of economic growth is developed.*

**Key words:** *efficiency, strategy, efficiency evaluation.*

---

**A. N. Sunteev**

The assistant of Economics department, the Orenburg State Institute of Management

**ECONOMIC ANALYSIS – THE BASIS OF REVEALING  
THE INTERNAL RESOURCES AT THE ENTERPRISE**

*The article is devoted to the economic analysis and the process of its realization. Methods of making the economic analysis are disclosed. The search of internal resources is described with the help of the economic analysis.*

**Key words:** *economic analysis, internal resources, cost price.*

---

**E. N. Sukhoparov**

Postgraduate student of chair of Economics and management engineering, Economics and business institute of Ulyanovsk state university

**ANALYSIS OF APPROACHES TO RESTRUCTURING  
EFFICIENCY EVALUATION**

*The paper deals with comparative analysis of restructuring efficiency evaluation approaches.*

**Key words:** restructuring, efficiency.

---

**B. B. Khrustalev**

Professor of chair «the Economics, the organization and the production management» Penza State University of the Architecture and the Construction

**A. A. Moiseeva**

graduate student of chair «the Economics, the organization and the production management» Penza State University of the Architecture and the Construction, teacher of chair «the Economics and the Management» Penza Branch of «the Academy IIUEP»

**THE PECUTIARITIES OF NASCENCY AND ACCOUNTING  
MAIN KIND OF LOSSES IN THE CONSTRUCTION SYSTEM  
ON THE ORGANIZATOINAL AND ECONOMIC REDISTRIBUTION  
ITS DEVELOPMENT**

*In the article are examined the features of nascency main kind of losses in the construction companies, on the main organizational and economic redistribution its development in the process of formation final product building; are analyzed the specific features of construction and motivated necessity for use in the practice of construction companies the mechanism of management risks? Are designed accounting the complexity and specificity of the construction process.*

**Key words:** loss, risk, construction companies, organizational and economic redistribution, management mechanism.

---

**A. M. Shafran**

Post-graduate student, subdepartment of economical and social geography, Moscow pedagogical state university, Moscow, Russia

**TYPOLOGY OF RUSSIAN REGIONS IN TERMS OF INVESTMENT POTENTIAL: A GEOGRAPHICAL ASPECT**

*The author indicates the necessity of changing the orientation of Russian economy from a resource specialization to innovation. In this connection the question of attracting investment in the innovation sphere is arisen in this context. The author proposes a typology of the investment potential of the country regions based on economic and geographic indicators for investors in the development of an innovative economy.*

**Key words:** *The investment attractiveness of regions, innovative economy, types of regions, innovative clusters.*

---

**O. V. Yurova**

Candidate of Sociological Sciences, Assistant Professor, Department of Management, Marketing and Organization of Production, Volgograd State Technical University

**T. G. Agievich**

Candidate of Economics, Assistant Professor, Department of Economics and Management, Volgograd State Technical University

**RESOURCES MODERNIZATION OF RUSSIAN ECONOMY:  
«NEXT» CALL TO THE ROLE OF HUMAN FACTOR**

*The article attempts to analyze processes occurring in the working environment of the real sector of economy at the stage of the process of modernization. Typology of resource groups, and also identified a number of negative phenomena, which, according to the researchers, will be fraught with consequences if left unattended. The findings are confirmed by the results of two sociological studies conducted at five factories in Volgograd industries.*

**Key words:** *resources modernization, industrial workers, typology of resource groups.*

---

---

## УСЛОВИЯ ПОДАЧИ МАТЕРИАЛОВ В ЖУРНАЛ

1. Перечень необходимых данных:
  - УДК, фамилия, имя, отчество полностью автора или авторов (на русском и английском языках);
  - подробные сведения об авторе или авторах: ученая степень, ученое звание, должность, место работы (на русском и английском языках);
  - контактные телефоны, электронный адрес;
  - аннотация (2–3 предложения на русском и английском языках) и ключевые слова (3–4) к статье;
  - название статьи (на русском и английском языках);
  - текст статьи;
  - библиография;
  - внешняя рецензия.
2. Материалы принимаются в электронном и печатном виде, которые должны полностью соответствовать друг другу.
3. В электронном виде материалы принимаются на носителе или по электронной почте.
4. Материал должен быть набран в текстовом редакторе Microsoft Word в формате \*.doc или \*.rtf;
  - шрифт: гарнитура Times New Roman, 14 pt, межстрочный интервал 1,5 pt.;
  - выравнивание текста: по ширине;
  - поля: левое 3 см, правое 1,5 см, верхнее 1,5 см, нижнее 2 см.
5. Графический материал должен быть представлен отдельным файлом от Microsoft Word в форматах \*.tiff или \*.jpg с разрешением не менее 300 dpi.
6. Табличный материал должен быть представлен без использования сканирования.
7. Содержащиеся в статье формулы помещаются в текст с использованием формульных редакторов Microsoft Equation или MathType5.
8. Литература должна быть оформлена в соответствии с *ГОСТ 7.1–2003 Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления*. В конце статьи приводится список литературы, использованной при ее написании, составленный в алфавитном порядке.
9. Ссылки на первоисточники в тексте заключаются в квадратные скобки с указанием номера из списка библиографии.
10. Статьи, оформленные без соблюдения данных требований, редакцией не рассматриваются.

---

## ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ СПИСКА ПЕРВОИСТОЧНИКОВ

### *Литература*

1. Масолов, Н. А. Неравновесная экономика / Н. А. Масолов // Вопросы экономики. – 1997. – № 9. – С. 15–36.
2. Калинина, А. И. Лекции по микроэкономическому анализу / А. И. Калинина, В. А. Петрова. – М. : Наука, 1997. – 650 с.
3. Кобяков, Н. С. Сглаживание динамических рядов / Н. С. Кобяков // Статистический анализ экономических временных рядов и прогнозирование; под ред. В. А. Вахрушева. – М. : Наука, 1973. – С. 106–135.
4. Иванов, В. Н. Социальные технологии : учеб. пособие / В. Н. Иванов, В. Н. Патрушев. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Муниципальный мир, 2004. – 448 с.
5. Двинянипова, Г. С. Комплимент : Коммуникативный статус или стратегия в дискурсе / Г. С. Двинянинова // Социальная власть языка : сб. науч. тр. – Воронеж, 2001. – С. 101–106.
6. Livingston, M. Bonds and Bond Derivatives. – Oxford : Blackwell Publishers, 1999. – 363 p.
7. О совершенствовании законодательства Российской Федерации о банкротстве [Электронный ресурс] : доклад к заседанию Правительства РФ 25 ноября 2004 г. – М. : М-во экон. развития и торговли РФ, 2004. – URL: <http://www.economy.gov.ru/wps/portal!/ut/p>. – Дата доступа: 15.12.2004.

Материалы направляются по адресу: 460038, г. Оренбург, ул. Волгоградская, д. 16 (с пометкой Журнал «Интеллект. Инновации. Инвестиции») и по e-mail: [ogim\\_izdanie@mail.ru](mailto:ogim_izdanie@mail.ru).  
Телефон: 8 (3532) 305-000, доб. 130.

---

---

---

**ПОДПИСКА НА АКАДЕМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ  
«ИНТЕЛЛЕКТ. ИННОВАЦИИ. ИНВЕСТИЦИИ»**

Академический журнал выходит ежеквартально.

Проводится подписка на 1-е полугодие 2012 г.

и на 2-е полугодие 2011 г.

1 номер – 300,00 руб.,

2 номера – 600,00 руб.

Вы можете выбрать удобный для вас вид подписки.

Подписка на журнал может быть осуществлена:

по каталогу российской прессы «Почта России», подписной индекс – 16478;

через редакцию журнала:

Россия, 460038, г. Оренбург, ул. Волгоградская, 16,

тел./факс (3532) 305-000, доб. 130,

e-mail: ogim\_izdanie@mail.ru

---

---

**НАШИ РЕКВИЗИТЫ:**

ИНН 5609032336 УФК по Оренбургской области

(ОФК 08, ГОУВПО «ОГИМ», л/с 03531А29410)

р/с 40503810900001000011

к/с нет

ГРКЦ ГУ Банка России по Оренбургской обл. г. Оренбург

БИК 045354001

ОГРН 1025600890501 от 26.11.2002 г.

КПП 560901001

ОКПО 11929992

КБК 074 30201010010000 130-предпринимательская деятельность.

Телефон/факс: (3532)305-000.

Адрес: Россия, 460038, г. Оренбург, ул. Волгоградская, 16

---



---

Интеллект. Инновации. Инвестиции  
№ 4(2), 2011

Верстка – М. В. Герасимова  
Дизайн обложки – Д. М. Туйсина  
Корректор – В. Г. Ивашина  
Ответственный за выпуск – А. В. Меньшиков

Подписано в печать 25.12.11. Формат 60\*84 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>.  
Бумага офсетная. Печать цифровая.  
Усл. печ. л. 17,7 уч.-изд. л. 13,4. Тираж 250. Заказ № 419.

Электронная версия журнала «Интеллект. Инновации. Инвестиции»  
<http://www.ogim.ru/>

Учредитель и издатель ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный институт менеджмента»

Отпечатано в типографии  
ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный институт менеджмента»  
460038, г. Оренбург, ул. Волгоградская, 16  
Тел./факс: 305-000, доб. 127

---