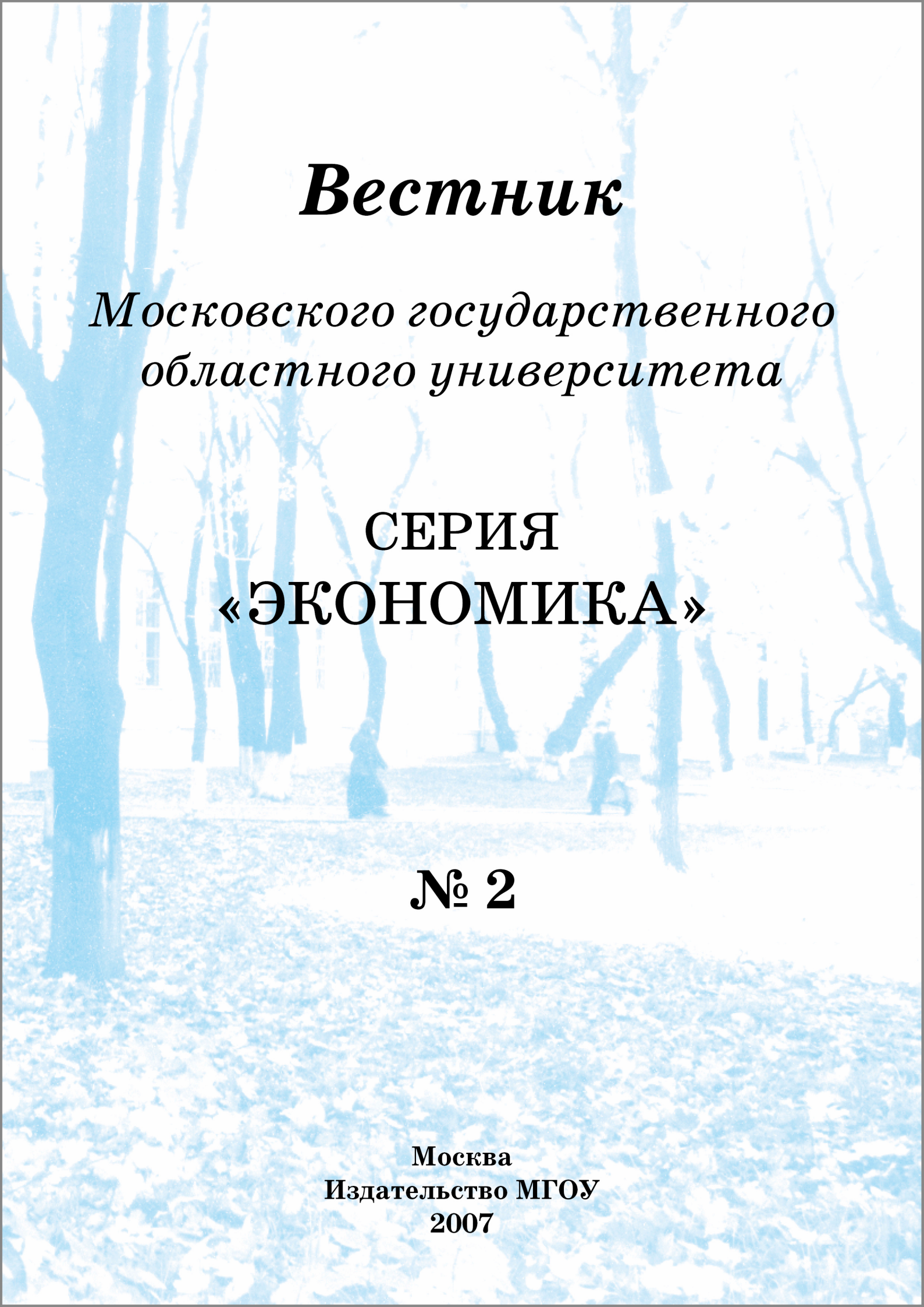


The background of the cover is a photograph of a park. In the foreground, there are several bare trees with dark trunks. In the middle ground, a path leads towards a light-colored building with windows. The ground is covered with fallen leaves. The overall tone is somewhat muted and autumnal.

Вестник

***Московского государственного
областного университета***

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 2

**Москва
Издательство МГОУ
2007**

Вестник

***Московского государственного
областного университета***

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 2

**Москва
Издательство МГОУ
2007**

**Вестник
Московского государственного
областного университета**

Научный журнал основан в 1998 году

Редакционно-издательский совет:

Пасечник В.В. – председатель, доктор педагогических наук, профессор
Дембицкий С.Г. – зам. председателя, первый проректор, проректор по учебной работе,
доктор экономических наук, профессор
Коничев А.С. – доктор химических наук, профессор
Лекант П.А. – доктор филологических наук, профессор
Макеев С.В. – директор издательства, кандидат философских наук, доцент
Пусько В.С. – доктор философских наук, профессор
Яламов Ю.И. – проректор по научной работе и международному сотрудничеству,
доктор физико-математических наук, профессор

Редакционная коллегия серии «Экономика»:

Желтенков А.В. – доктор экономических наук, профессор
Юферева Е.В. – доктор экономических наук, профессор
Чистоходова Л.И. – доктор педагогических наук, кандидат экономических наук, профессор

Вестник МГОУ. Серия «Экономика». № 2. – 2007. – М.: Изд-во МГОУ. – с.

Вестник МГОУ (все его серии) является рецензируемым и подписным изданием, предназначенным для публикации научных статей докторантов, а также аспирантов и соискателей (См.: Бюллетень ВАК №4 за 2005 г., С.5).

В «Вестнике» могут публиковаться статьи не только работников МГОУ, но и других научных и образовательных учреждений.

ISBN

© МГОУ, 2007

© Издательство МГОУ, 2007

**РАЗДЕЛ:
СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ
ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

Жураховская И.М.

К.Э.Н., доцент

**ВЛИЯНИЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ПРОЦЕСС
ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Отношения собственности, оставаясь фундаментальной основой любой системы экономических отношений, в современной экономике приобретают новые качественные свойства. Об этом свидетельствует их множественность, то есть разнообразие форм частной и государственной собственности; раздельность отношений владения, распоряжения и использования, ее диффузия (массовое распространение акции) и в то же время агрегирование (финансово-промышленные группы, транснациональные корпорации). Помимо того, экономическое содержание собственности нераздельно слито с их правовой формой настолько, что собственность представляется пучком прав. Бумажные носители прав собственности (акции) заменяются виртуальными, занесением информации в компьютеры.

В настоящее время в развитых странах мира различают три основные системы собственности: государственная (коллективная), коммунальная (общедоступная) и частная. Характер отношений собственности влияет на распределение ресурсов, на объем и условия обмена, на уровень дохода и на ценообразование.

Как показывает опыт, три системы собственности не существуют в чистом виде, во всех обществах они «перемешаны» в различных пропорциях. Общепринято положение о том, что равное достоинство системы частной собственности состоит в том, что благодаря свободе обмена и комбинирования прав собственности она предоставляет максимально широкое поле для создания и отбора разнообразных хозяйственных форм. Эффективность частной собственности зависит от многих факторов: от населения страны и его состава; от наличия ресурсов и конкуренции при его производстве и сбыте, от масштабов экономической деятельности и пр. Поэтому для российской экономики с ее громадными ресурсами, для их использования, для развития народного хозяйства институт частной собственности приобретает большое значение.

После общетеоретических положений, относящихся к отношениям собственности в рыночной экономике, обратимся к специфике отношений собственности в переходной экономике.

Особенность переходных экономик состоит в том, что эти отношения собственности и права здесь носят переходный характер, что означает их подвижность и изменчивость. Права собственности слабо специфицированы, то есть никто из субъектов отношений не знает, какими правами собственника он обладает, за что и какую и перед кем несет ответственность. Главное же состоит в том, что новые отношения собственности возникают на базе трансформации прежней системы собственности, основанной на высокой степени ее огосударствления, бюрократического отчуждения работника от средств производства, административно-командной модели распределения и пр. Основной «пучок прав» собственности в этой системе

был распределен между различными уровнями бюрократической верхушки и хозяевами «теневой экономики». Все эти факторы оказывают существенное влияние на содержание отношений собственности в переходной экономике.

Переходные процессы в России с начала XX в. позволили выявить закономерность в отношении трансформации собственности; от частной собственности к частной через государственную, общенародную собственность.

Господство государственной собственности означало единство ее социально-экономического содержания и общественной формы, она воплощала взаимосвязь средств производства и рабочей силы (производителей), то есть была утверждена монополия на средства производства, общенародный характер труда и производства. Это положение следует особо подчеркнуть, поскольку ошибки реформаторов в этой области объясняют неэффективность осуществляемых реформ и длительное нахождение экономики в кризисном состоянии.

В централизованно-плановой экономике собственником средств производства выступало все общество, индивиды были их совладельцами, субъекты собственности не противостояли друг другу; существующие противоречия не носили антагонистического характера. Со стороны государства осуществлялся контроль за условиями труда, за подготовкой и переподготовкой работников; был обеспечен доступ к получению образования, гарантировалось бесплатное здравоохранение и культурное богатство. Это позволило создать мощную индустриальную базу и сделать страну развитым государством, по показателям «силы» уступающей только США. Населению был обеспечен определенный уровень жизни. Мощный военно-промышленный комплекс, научно-техническая и военная мощь государства позволяли стране проводить собственную самостоятельную стратегию и в значительной мере влиять на ход мировых процессов вплоть до конца 80-х годов.

Вместе с тем, монополия государственной собственности изначально заключала в себе углубляющиеся противоречия, а следовательно, и причину саморазрушения: отвлечение средств в развитие ВПК приводило к отставанию гражданских отраслей, особенно легкой, пищевой промышленности и сельского хозяйства. Углублялся дефицит товаров, необходимых для обеспечения жизнедеятельности населения; неравномерное развитие территорий страны, где с развитыми сырьевыми регионами и военными объектами, сосуществовали регионы с трудоизбыточным населением, слабым развитием промышленности и низким уровнем жизни. В конце 80-х годов многие сопоставления с развитыми государствами мира были не в пользу нашей страны: доля численности ИТР в СССР, была в 3 раза ниже, чем в США, а доля работников занятых тяжелым физическим трудом, значительно выше.[1] Доля ВВП, выделяемого на высшее образование в СССР была - 0,8%, в США - 3%; на природоохранные цели направлялось 1,2% от ВВП, в США и ФРГ эта доля достигала — 2%, в Япония - более 3%; расходы на здравоохранение в СССР составляли 4,5%. а в США - 10%. В результате стало понятным, что соединение труда и собственности стало просто декларацией, а отношения «управление - подчинение», обязательные во всякой совместной деятельности, переросли в политическое «доминирование - подавление». Это четко проявилось в навязывании трудящимся ведомственных, групповых интересов в качестве общенародных. Это сказалось, например, в огромных затратах человеческих и материальных ресурсов на строительство БАМа; программ мелиорации всех земель, строительство «ядерных свечей» (АЭС) в центральных районах - самом центре России, безумном проекте поворота северных рек в Каспийское море; многомиллиардных валютных затратах на техническое перевоо-

ружение химической промышленности; разлитых по тайге и тундре Сибири и Северу нефтяных реках и озерах, сожженных в факелах десятков миллионов кубометров природного газа. [2]

Такого гигантского неэффективного использования ресурсов, которым характеризовалось наше народное хозяйство в середине 80-х годов, не знала ни одна страна в мире. Все это свидетельствовало о необходимости изменения экономической системы, перехода от неэффективной централизованно-плановой экономики к экономике, основанной на рыночном механизме.

К этому времени стало очевидным, что для дальнейшего развития экономического и общественного строя необходимо демократизировать общественный строй; создать различные формы собственности; эффективную систему управления собственностью, народным хозяйством с опорой на заинтересованность работника и трудового коллектива в результатах своего труда. При этом децентрализация управления, введение рыночных механизмов управления микро- и макроэкономическими процессами не должны сопровождаться разрушениями накопленного экономического потенциала, а идти по пути научно-технического прогресса, ресурсосбережения, активного включения в международное разделение труда. В основе рыночного механизма лежит частная собственность на средства производства.

Вопрос о том, каким путем частная собственность может стать типичной формой отношений собственности в странах, где господствовала государственная собственность на средства производства, вызвал оживленные дискуссии в странах Восточной Европы и в нашей стране. Обсуждения проблемы велось вокруг двух важнейших стратегических подходов. Согласно первому, институционализация частной собственности могла быть осуществлена путем передачи активов государственных предприятий в частные руки. Эта группа ученых, принимавших участие в дискуссии, утверждала, что создание частного сектора начинается с существующих государственных предприятий, которые путем приватизации станут предприятиями частными (или смешанной формы собственности). Другая группа экономистов полагала, что более медленным, но зато более надежным путем институционализации частной собственности является развитие класса частных собственников. Вместо передачи активов из одной формы собственности в другую политика должна состоять в снижении барьеров для выхода на рынок мелких и средних изначально частных предприятий. В данном случае предполагалось, что основой возникающего частного сектора станет теневая экономика.

В нашей стране обсуждение проблем трансформации отношений собственности началось в начале 90-х годов в связи с проблемой приватизации и разгосударствления собственности и продолжается до сего времени. Широкая дискуссия развернулась на страницах журнала «Экономист» освещалась с февраля 1994 года по март 1997 года. Проблема отношений собственности рассматривалась в двух аспектах - поведенческом и присвоенческом, мнения были различными, но все участники дискуссии считают, что с переходом к рынку происходит эволюция отношений и форм собственности. Неодинаковые точки зрения были высказаны и на проблему приватизации: одни считали, что приватизация и разгосударствление предприятий следует провести в короткие сроки, ссылаясь на неэффективность государственной собственности; другие считали, что государственная форма собственности имеет свои преимущества: на предприятиях этой формы собственности отсутствует эксплуатация, производственные ресурсы используются более эффективно, а работник здесь защищен социально, участвует в управлении предприятием, [3] а потому на-

падки на государственную собственность и утверждение о преимуществах альтернативных форм собственности лишены оснований. [4]

С теоретических позиций государственная собственность, как и любая другая форма собственности, имеет право на существование. Речь может идти о соотношении различных форм собственности, об их эффективности и социальной значимости. Вопрос о приватизации государственной собственности вовсе не означает ее полную ликвидацию. Вся проблема состоит в том, чтобы трансформацию отношений собственности осуществить с меньшими издержками. Помимо определения цели движение к эффективной системе хозяйствования, основанного на рыночных механизмах, важны методы ее достижения. Для этого необходимо просчитать общественные издержки, связанные с реформированием.

Один из очевидных вариантов уменьшения общественных издержек - разграничить процессы коммерциализации (внедрение правил рыночного поведения) и приватизации (изменение формы собственности). Природа этих процессов разная, скорость их протекания неодинакова и связь между ними не прямая.

Для коммерциализации достаточно нормативного акта (правительственного или президентского уровня), по которому все хозяйственно обособленные предприятия наделяются статусом юридического лица с одновременным обозначением круга их прав и обязанностей, адекватных для осуществления рыночного поведения. Тем же актом политические власти берут на себя обязательства не посягать на переданные права и обязанности, не вмешиваться в текущую деятельность предприятия. Здесь же обозначаются санкции за нарушение общего хозяйственного законодательства, регулирующего экономическую жизнь, а также устанавливается порядок реорганизации обанкротившихся предприятия (частных и государственных). Коммерциализация означает всего лишь распространение правовых норм, регулирующих частные предприятия, на государственные предприятия. Это - не приватизация, но действительное разгосударствление. При этом важно сохранять непредвзятость по отношению к хозяйствующим субъектам с разной формой собственности. [5]

Политика, направленная на либерализацию предпринимательской деятельности в нашей стране, включала в себя меры по созданию нового типа хозяйствующего субъекта, который должен полагаться на себя в достижении позитивных финансовых результатов, заботиться об упрочении своей конкурентоспособности, ориентироваться на предприимчивость, инновации, быстро и гибко реагировать на сигналы рынка. В этом аспекте коммерциализация рассматривалась в трех направлениях: создание условий для эволюции государственных предприятий в субъекты рыночного хозяйства; снятие ограничений для создания новых компаний и расширение поля предпринимательской деятельности; трансформация государственных предприятий в частные фирмы (то есть подготовка к приватизации). Представители этого подхода считали, что коммерциализация государственных предприятий может быть успешной при соблюдении трех принципов: самостоятельности в принятии решений; долгосрочной макроэкономической эффективности; способности быстро реагировать на динамичность рынка. Для этого предполагалось, что правительство разработает специальную промышленную программу на переходный период, которая бы, с одной стороны, обеспечивала условия для превращения планового предприятия в рыночный субъект, а с другой - давала импульс общему росту экономики за счет государственной поддержки приоритетных отраслей и производств.

Коммерциализация и приватизация, как считают специалисты, два процесса, показывающие, что переход к рынку нельзя отдавать на откуп самому рынку. «Не-

лепо пытаться воспользоваться преимуществами еще не существующего института. Есть только огромное пространство, которое призвана наполнить экономическая политика, способная достичь согласования между целями и средствами на более или менее продолжительное время». [6]

Проблема состоит в том, что каждая форма собственности (при всей их множественности) должна найти то место, где она по принятым критериям оказывается наиболее эффективной; будь то производство, социальная сфера, сфера обслуживания или другие области экономической деятельности. Главное, чтобы в долгосрочной перспективе в этой экономической нише данная форма собственности была бы эффективной. Задача также состоит в том, чтобы определить четкие границы государственной собственности. Приватизация должна быть нацелена на эффективность функционирования всего народнохозяйственного целого, на реализацию антикризисного потенциала разумного разгосударствления, стать значимым источником доходов бюджета.

За период 1993-1996 гг. поступления от приватизации не стали устойчивым и значимым источником доходов бюджета. Удельный вес доходов по приватизации составлял в данный период лишь 0,02-0,04% от ВВП и 0,13-0,16% от доходов федерального бюджета. В 1995 году все бюджетные задания по доходам от приватизации были провалены. Ход приватизации отражен в таблице.

Таблица 1

Приватизация государственного имущества

Год	Приватизировано предприятий	Доход от приватизации
1994	21905	1,07 трлн. руб.
1995	10152	7319,4 млрд. руб.
1996	4997	13 74 млрд. руб.
1997	3353	18653,5 млрд. руб.
1998	2583	184 19,7 млн. руб.

Источник: Счетная палата. Исследование и анализ приватизации//Общество и экономика, 1999, № 3-4. - С. 64.

В 1997 г. вступил в силу новый закон «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества Российской Федерации». Закон делает основной акцент на приватизацию не предприятий (большая часть из них уже приватизирована), а имущественных долей государства Набор методов приватизации расширен за счет продажи производных ценных бумаг. Сокращены и могут использоваться более гибко (вплоть до полной отмены) льготы трудовым коллективам. Важно, что стоимость имущественных комплексов определяется не только по балансовой стоимости, а совокупно - на основании уставного капитала, балансовой оценки и рыночной стоимости. Восстановлено забытое понятие аренды с выкупом (по рыночной стоимости).

С 1997 г. предусмотрен ряд новых подходов, призванных улучшить ситуацию, прежде всего с бюджетными доходами от приватизации. Учитывая низкую бюджетную эффективность предшествовавших массовых продаж, новый порядок приватизации опирается на хорошо подготовленные немногочисленные крупные сделки. Предпродажная подготовка с привлечением независимого финансового консультанта нацелена на получение максимальных поступлений в федеральный бюджет. В последующие годы процесс приватизации продолжался. Доходы от приватизации

составили в 2001 г. 30 млрд. руб. [7]

Становление в стране института собственности привело к появлению различных предприятий. По данным Госкомстата, на 1 января 2000 года, насчитывается 11,4% предприятий государственной и муниципальной собственности, 76,1% предприятий, находящихся в частной собственности (из них три четверти учреждены отдельными гражданами Российской Федерации), и, наконец, 6,3% относятся к смешанным формам собственности. Помимо того, нельзя не добавить сюда приватизацию жилья: уже 16 миллионов семей стали собственниками своих квартир (это 44% всех квартир, подлежащих приватизации). Миллионы горожан-садоводов и дачников стали полноправными хозяевами земли.

Исследование проблемы собственности показывает, что определение пообъектного состава федеральной, государственной и муниципальной собственности, было необходимо для нормального развития народного хозяйства и жизни граждан республики. Был создан правовой баланс, реально отражавший паритет государственных, коллективных и личных социально-экономических интересов. Этот баланс позволял сохранить национальный государственный суверенитет России, соблюсти интересы субъектов федерации и народов, их населяющих, создавал определенные условия и возможность самоуправления на местах.

Следует отметить, что в практике преобразований государственной собственности большой интерес представляет опыт Венгрии.

Венгрия представляет собой исключение из всех постсоциалистических стран, охваченных идеями всеобщего раздела госимущества. Здесь строго соблюдается, закрепленный в важнейших нормативных документах, принцип приватизации только на основе купли-продажи. Безвозмездная передача государственной собственности новому владельцу возможна лишь в исключительных случаях, - когда речь идет о таких коллективных собственниках, как фонды социального страхования, органы местного самоуправления, церковь, а также о возмещении ущерба, нанесенного в результате национализации и коллективизации.

В Венгрии считали, что смысл приватизации не просто в смене собственника, а в утверждении нового типа владельца, способного к ответственным и заинтересованным действиям ради приумножения капитала. Возможность появления таких владельцев в условиях бесплатного дележа или всеобщего и быстрого акционирования, по меньшей мере, была сомнительна.

Особенностью трансформационного процесса в Венгрии является то, что преобразование прав собственности проходило без общепринятой приватизации. В Венгрии происходило размывание границ частной и общественной собственности; возникала «рекомбинированная собственность», соединяющая государственную и частную собственность. Еще в 1994 г. по оценкам Всемирного банка Агентство государственной собственности продало лишь около 11% всего имущества, подлежащего приватизации.[8] Число частных предприятий быстро росло, одновременно происходило преобразование отношений собственности внутри бывших крупных государственных фирм.

За период 1988-1994 гг. в Венгрии возникли новые формы государственного владения собственностью, число государственных предприятий стало сокращаться, а акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью возрастает. [9]

Часто эти корпорации действительно представляют собой новые фирмы, родившиеся в процессе «системных изменений». Но многие из них - законные преемники государственных предприятий. Путем принудительного процесса «корпора-

тизации” бывшие государственные предприятия изменили свою организационную форму на акционерное общество, где большее число акций принадлежит Государственному агентству собственности (SPA) или вновь образованной Государственной холдинговой корпорации (AV-Rt). Таким образом, “государственные” и “частные” агенты взаимодействуют в условиях новой рекомбинированной формы собственности. Если при социализме “государственная собственность” означала непосредственную и неделимую собственность государственного министерства (например, Министерства промышленности), то в посткоммунистических условиях права на государственную собственность наследуют специальные государственные агентства, ответственные за ее использование.

Таблица 2

Численность предприятий в Венгрии (1988-1994 гг.)

Организационная форма	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.
Государственные предприятия	2378	2400	2363	2233	1733	ИЗО	892
Акционерные общества (reszventarsasag)	116	307	646	1072	1712	2375	2679
Общества с ограниченной ответственностью (Korlatolt felelossegu tarsasag)	450	4464	18317	41206	57262	72897	79395

Источник: National Bank of Hungary, Monthly Report, 1994, № 2; Hungarian Central Statistical Office, Monthly Bulletin of Statistics, 1994, № 5.

Собственность, находится в перекрестном владении предприятий. Лишь в редких случаях государство является единственным держателем акций корпорации. Кто же остальные держатели акций? Чтобы ответить на этот вопрос, были проведены исследования по 200 крупнейшим корпорациям Венгрии, обеспечивающих 37% продаж и предоставляющих работу около 21% занятых. В список включены также 25 крупнейших банков страны (по активам). По данным Венгерской регистрационной палаты о держателях акций корпораций было сопоставлено примерное представление о перекрестной структуре их собственности.

Таким образом, в венгерской экономике рождаются новые формы собственности, растворяющие и переплетающие частные и общественные формы, эволюционным путем. В этом состоит специфика восточноевропейского капитализма в Венгрии.

В России также сложились различные организационно-правовые формы предприятий, среди которых большой удельный вес занимают акционерные общества и товарищества.

Схема 1

Разгосударствление (деэтизация)

Формы деэтизации	Коллективистская	Акционерная	Либеральная
Исходный момент	Предприятие - собственность трудового коллектива	Работник - совладелец предприятия	Гражданин - совладелец госсобственности
Способы осуществления	Передача госимущества в собственность трудовым коллективам (безвозмездно, продажа, аренда, передача с выкупом - в рассрочку, со скидкой, на условиях льготного кредитования)	Преобразование гос-предприятий в а/о: стоимость фондов делится на паи, эквивалент каждого из которых составляет номинальную цену акции	Раздел госсобственности между всеми членами общества и удостоверение права каждого гражданина на равный «капитал» через: спецсертификат, спецсчет

Результат (по формам собственности)	Неделимая собственность коллектива	Собственность акционеров	Частная собственность гражданина
Формы предпринятия	Коллективная	Акционерная	Частная

Источник: Вопросы экономики, 2001, № 2. - С. 149-150.

Как видно из данных таблицы, в экономике страны имеются частный и государственный уклад хозяйства, коммерческие и некоммерческие предприятия и организации. К объектам государственной собственности относится большая группа некоммерческих предприятий, что не исключает отдельных случаев их приватизации. Это преимущественно предприятия, создающие общественные благо-товары и услуги, минимум которых необходим при любых обстоятельствах, несмотря на стоимость затрат. Сюда относятся образование, медицинское обслуживание, наука и культура, охрана правопорядка, обеспечение денежного обращения и государственное управление. Во-вторых, это большая группа предприятий-монополистов, сохранение которых в государственной собственности вызвано соображениями национальной безопасности, соображениями структурной перестройки экономики, приоритетами научно-технической политике (предприятия ВПК, связи, железнодорожный транспорт, система энергоснабжения и пр.).

Отличительной чертой переходной экономики становится постоянное перераспределение прав собственности и имущества под определяющим влиянием корпоративного регулирования («конкуренции» корпораций) и неэкономических факторов (государственные акты, коррупция и т.п.). Названные закономерности обуславливают тот факт, что формы собственности, юридически зафиксированные в переходных обществах, являются неадекватными их действительному экономическому содержанию. Так, по оценкам экспертов, около 2/3 приватизированных, т.е. формально частных, предприятий (акционерных обществ) находятся под контролем государства и трудовых коллективов, что на практике означает концентрацию большей части прав собственности в руках администрации предприятий и государственных чиновников среднего уровня. [10]

Действительным содержанием практически всех форм собственности в переходной экономике является корпоративно-капиталистическое отчуждение работников от средств производства. Реальными хозяевами переходной экономики (институтами, концентрирующими в своих руках большую часть прав собственности, прежде всего - распоряжение и присвоение) выступают номенклатурно-капиталистические корпорации. Последними становятся как старые, так и новые хозяйственные структуры: 1) являющиеся монополистами, способными регулировать производство и рынок в локальных масштабах; 2) предполагающие экономическое (капиталистическое) и внеэкономическое (бюрократическое и т.п.) отчуждение, а также наем работников; 3) возникшие на базе или в ходе трансформации политико-хозяйственной власти «номенклатуры» на правах собственности, или первоначального накопления капитала; 4) организованные как закрытые бюрократические корпорации («командные экономики» в миниатюре).

Эти процессы часто пытаются свести исключительно к формуле «развитие частной собственности», как, например, это делает Дж.Сакс, пропагандируя к тому же очередной миф о том, что бывшая госсобственность бесплатно распределена среди работников предприятий и населения. Такой вывод можно сделать исключительно при условии отказа от анализа реального распределения прав собственности

и апелляции только к законодательным актам рассмотрения форм, а не содержания отношений собственности.

Закономерностью переходной экономики является двоякий процесс трансформации отношений собственности: с одной стороны, разложение и внеэкономическая ликвидация государственно-бюрократической системы отношений собственности, легализация криминальной собственности и рост частной собственности на основе первоначального накопления капитала; с другой - параллельная трансформация этой формально частной или смешанной собственности в номенклатурно-капиталистическую. Последняя тенденция развивает отчуждение работника от собственности и тормозит использование его хозяйской мотивации, противодействует развитию, как социализации собственности, так и становлению частной собственности работников.

Среди специфических закономерностей, характеризующих направленность развития и социальные аспекты переходной экономики, бросается в глаза особенность целей последней. Характерные для хозяйственных систем доминирующие способы распределения ресурсов и содержание собственности подавляют цели, присущие классической буржуазной экономике (накопление капитала) и свободное всестороннее развитие человека. Такой целью становится все большая концентрация экономической власти в руках номенклатурно-капиталистических корпораций. Это не только концентрация имущества, капитала; это особая форма общественного богатства, соединяющая реальное присвоение средств производства и ликвидных ресурсов с бюрократическим, волевым, насильственным контролем за определенной частью экономики.

От традиционных корпораций развитых стран переходные системы отличает качественно большая степень контроля за рыночными процессами, номенклатурно-бюрократический (а не частнокапиталистический) генезис и значительно более широкое использование внеэкономических методов концентрации своей власти. Структуру производства трудно переделать за несколько лет. Экономическая же власть (права собственности, контроль за рынком и социальными процессами, экономической политикой и т.п.) быстро перераспределяется, уходя из рук государства и попадая в руки не трудящихся, т.е. большинства общества, а новой государственной номенклатуры, бюрократии среднего уровня, криминальной и «независимой» буржуазии.

Эти черты становятся закономерностями распределительных отношений в переходной экономике. Соединение корпоративно-капиталистического отчуждения работника от средств производства со спадом производства, «атавизмами» внеэкономического принуждения (своеобразного крепостничества: прописка, ведомственное жилье, слабая подвижность населения), неразвитостью отношений работников (профсоюзов и т.п.) порождает специфические закономерности трудовых отношений.

В отношениях собственности специфической чертой переходной экономики является политика внеэкономической (как законной, так и незаконной - разворывание госимущества) трансформации бывшей государственно-бюрократической формы собственности в частную («приватизация») и содействия независимому развитию частной собственности на основе, во-первых, легализации собственности криминальных структур и, во-вторых, первоначального накопления капитала бывшими служащими по найму у государства. [11] В результате для переходной экономики типичен процесс постоянных качественных изменений форм права, институ-

тов собственности и процесс передела объектов собственности. В связи с этим права собственности в нашем обществе качественно слабее, чем в устойчивых системах «постклассического капитализма» и «государственного социализма». Это качественное отличие проявляется, в частности, в том, что издержки переходной экономики, столь велики, что способны усугубить спад производства (последний при прочих равных условиях тем глубже, чем слабее спецификация прав собственности).

Российская экономика находится в процессе сложных институциональных преобразований, затрагивающих экономические и социальные системы всех уровней. На макроуровне наметился подъем экономики, сопровождающийся улучшением основных социально-экономических показателей. Однако остаются нерешенными главные проблемы, в том числе перекося отраслевой структуры, ориентированной на производство низкотехнологичной и ресурсоемкой продукции, сырьевая направленность экспорта и возрастающая зависимость от импорта, неустойчивость финансовой системы, невостребованность человеческого капитала, существенное сокращение доли национальной экономики в мировом ВВП.

ЛИТЕРАТУРА

1. США: экономика, политика, идеология. -1993. №5. -С. 105.
2. Начало дискуссии положила статья В.Корнякова (Экономист. 1994. №3). которая расширила традиционные представления об отношениях собственности, присущие наукоемкому производству. Дискуссии по высказанным положениям развернулись в основном вокруг суждения о двух каскадах, переходящими один в другой через собственников концернов, фирм. Первый каскад реализуется через отношения руководителей концерна и его работников; второй каскад изменений порожден конкурентоспособностью и прогрессивностью национального индустриального комплекса, откуда вытекает потребность в высшем экономическом собственнике, который координировал бы всю экономику как единое целое. По этому поводу были высказаны различные точки зрения. С: Губанов С. Эволюция отношений собственности: форма - содержание. // Экономист. 1997, № 8,9.
3. См.: Кузнецов В. Рынок и приватизация. // МЭиМО.1992. №7. - С. 5-6.
4. См.: Москвин Д., Биншток Ф. О формах собственности на средства производства. // Вопросы экономики. 1995. №12. - С. 75.
5. См.: Перламутров В.П. Евстигнеев Л.П. Основные звенья и этапы реформы. // Общество и экономика. 1993. № 4; Сапир Ж. Структурные этапы реформы. // МЭиМО. 1992. № 12; Рыночные преобразования и структурная политика в России. // РЭЖ. 1996. № 1; Черников Д. Крах радикализма и эволюционистская альтернатива. // РЭЖ, 1995. № 3 и др.
6. Сапир Ж. Структурные аспекты реформы. // МЭиМО. 1992. №12.-С. 64.
7. Социально-экономические модели в мире и путь России. - М., 2003. - С. 112.
8. Эти проблемы подробно рассматриваются в статье Д.Старка «Рекомбинированная собственность и рождение восточно-европейского капитализма»././Вопросы экономики, 1996, № 6.
9. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение западноевропейского капитализма// Вопросы экономики, 198, № 6-7.
10. См.: Львов Д. Путь в XXI век. - М, 1999.
11. Абалкин Л. Роль государства с экономическими догмами//Экономист, 1998, № 2.

**РАЗДЕЛ:
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**

Желтенков А.В., д.э.н.,
профессор,

Ишунин П.Н.,

Коновалова О.В.,
к.э.н., доцент

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И
СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА
В ОРГАНИЗАЦИИ**

Эффективное и целенаправленное использование кадрового потенциала, управление им с целью повышения конкурентоспособности предприятия невозможно без осуществления целенаправленной кадровой политики.

Выявленные соотношения по миграции кадров позволяют сделать выводы о том, что если по категории «рабочие» в большей степени выделяется причина «неинтересная работа» (46%), то по категории «управленцы» выделяется причина «отсутствие перспектив» (56%) (по остальным причинам мнения всех категорий примерно одинаковы, следовательно, они являются общими для всех работников). Результаты исследований показали многофакторность, сложность и многогранность проблемы управления кадровыми ресурсами, в особенности управленческого персонала.

Типичные проблемы, связанные с низкой мотивацией управленческого персонала:

1. Высокая текучесть кадров
2. Высокая конфликтность
3. Нерациональность мотивов поведения исполнителей
4. Слабая связь результатов труда исполнителей и поощрения
5. Отсутствие условий для самореализации потенциалов сотрудников
6. Проблемы «общественного сотрудничества» в деятельности предприятия
7. Низкая эффективность воздействия руководителей на подчиненных
8. Низкий уровень межличностных коммуникаций
9. Проблемы при создании согласованной команды
10. Слабая перспектива карьерного роста, отражающаяся на рабочем тоне сотрудников
11. Противоречия в отношениях между собственником и управленцем
12. Неудовлетворенность работой
13. Безинициативность сотрудников
14. Негативная оценка персоналом деятельности руководителя
15. Неудовлетворительный морально-психологический климат
16. Организационная неразбериха
17. Неразвитость социально-бытовой и культурной сферы предприятия
18. Нежелание сотрудников повышать свою квалификацию

19. Неналаженность системы стимулирования труда
20. Низкий моральный дух в коллективе
21. Проблемы в управлении персоналом, склонным к честолюбию, карьерному росту и т.д.

Как правило, отечественные руководители рассматривают систему мотивации как инструмент, базирующийся на персональных выплатах работнику. На подавляющем большинстве российских предприятий система мотивации неотделима от системы начисления фонда оплаты труда. Согласно принятым системам мотивации на отечественных предприятиях работник получает:

- базовую заработную плату в зависимости от иерархического уровня управления;
- премии и бонусы по результатам деятельности подразделения за отчетный период;
- премии и бонусы по результатам личной деятельности (личные бонусы и доплаты за исполнение проектов, комиссионные, поддержку обучающихся и т.д.);
- премии и бонусы по результатам деятельности организации в целом (годовые бонусы).

Такая модель мотивации достаточно эффективна при низком уровне жизни и используется на многих предприятиях. Но, однако, она имеет целый ряд недостатков.

Во-первых, при регулярной выплате бонусов, комиссионных и премий, ценность и мотивирующее воздействие резко снижается — работник привыкает к ним, расценивает их как форму заработной платы, и любое снижение таких, по сути дополнительных, выплат воспринимается им как унижение со стороны работодателя. Любые изменения в оплате труда с целью повышения его эффективности, в том числе повышение заработной платы, становятся для персонала недейственными уже через 2 месяца после введения, поскольку работает эффект «привыкания» к доходу. Поэтому, прежде чем решать вопрос о повышении заработной платы, нужно тщательно изучить мотивационную структуру сотрудников. Особенно это касается менеджерского состава, потому что именно для этой категории сотрудников организации нередкой является ситуация, когда затраченные дополнительные средства не только не усиливают мотивацию, но зачастую ослабляют ее.

Во-вторых, начальное мотивирующее воздействие переменной части оплаты труда, как правило, мотивирует творческое начало работника. Но, на практике, активное творчество работодателям практически никогда не требуется. Творчество воспринимается как досадное недоразумение, мешающее текущей регулярной работе. Творчество с точки зрения современного российского собственника-менеджера может проявлять либо сам собственник, либо высший руководитель, ибо они и только они «лучше знают и несут ответственность». Возникает конфликт на базе взаимного непонимания, и мотивирующее воздействие компенсируется негативным отношением к творческим порывам.

Необходимо учитывать порог материальной чувствительности к стимулированию. То есть, только если ожидаемое вознаграждение воспринимается работником как значимое, он склонен затрачивать свое время и усилия, принимая на себя ответственность. Для того чтобы какое-то изменение в оплате для человека было действительно, оно должно быть для него существенным. Для того чтобы премия была воспринята как благо, как вознаграждение, сумма должна быть значительной для работника. Для того чтобы заставить человека работать сверхурочно, размер вознаграждения, которое он получит, должен быть для него значимым.

Величина порога материальной чувствительности к стимулированию зависит от совокупного дохода индивида. При более низких уровнях совокупного дохода

высота порога, выраженная в процентах от общего дохода, больше, чем при более высоких уровнях совокупного дохода. Вознаграждение, например в 1% дохода, при низком доходе не будет казаться привлекательным, при высоком 1% — уже величина значимая.

Однако при переходе к более высокому уровню дохода начинает работать эффект «замещения». Работник начинает сокращать предложение своей рабочей силы. Готовность работать больше при повышении заработной платы у него снижается. Точка перелома — это отсутствие досуга у работника, когда за дополнительную, даже существенную для него плату, человек уже не согласен работать сверхурочно и в выходные дни.

Также на чувствительность к повышению оплаты влияет ответственность или доля личного риска, которую необходимо нести за дополнительное вознаграждение. В этом случае менеджер, как правило, требует распределения хотя бы части капитала, либо снятия с него ответственности.

Основными формами мотивации руководителей является материальная компенсация труда, остальные формы, как общественное признание, потребность в самовыражении и в уважении не являются сильными стимулами, так как руководитель это уже имеет.

Ниже в таблице 1 представлен обобщенный опыт различных российских и зарубежных предприятий по разработке систем мотивации персонала.

Таблица 1

Системы мотивации и стимулирования персонала

	Форма мотивации и стимулирования	Содержание
Материальное стимулирование труда	Заработная плата	Оплата труда работника
	Бонусы	Разовые выплаты из прибыли организации
	Участие в акционерном капитале	Покупка акций организации и получение дивидендов; покупка акций по льготным ценам, безвозмездное получение акций
	Участие в прибыли	Выделение части прибыли на формирование поощрительного фонда (распространяется на категории персонала, способные реально воздействовать на прибыль, чаще всего — на управленческие кадры).
	Дополнительные выплаты	Субсидирование деловых расходов, покрытие личных расходов, косвенно связанных с работой (затрат на мобильную связь, транспортных расходов, расходов на питание)

Условно нематериальное стимулирование труда	Сберегательные фонды	Открытие сберегательных фондов для работников предприятия с выплатой процента не ниже установленного в Сбербанке РФ, льготные режимы накопления средств
	Льготное кредитование	Выделение льготных кредитов на строительство жилья, приобретение товаров длительного пользования и так далее
	Скидки на продукцию	Предоставление скидок на товары, выпускаемые организацией или получаемые по бартеру
	Стипендиальные программы	Покрытие (полное или частичное) образовательных расходов
	Обучение в организации	Организация обучения в организации, в том числе – на рабочем месте
	Медицинское обслуживание и страхование; прочие виды страхования	Организация медицинского обслуживания или заключение договоров с медицинскими учреждениями; медицинское и прочие виды страхования как самих работников, так и членов их семей
	Программы жилищного строительства	Строительство жилья для работников или долевое участие в нем
	Программы, связанные с воспитанием и обучением детей	Выделение средств на организацию дошкольного и школьного воспитания детей и внуков сотрудников, привилегированные стипендии для студентов высших и средних специальных учебных заведений
Нематериальная мотивация	Стимулирование свободным временем	Предоставление за активную и творческую работу дополнительных выходных и увеличение отпуска, право выбора времени отпуска; сокращение длительности рабочего дня при высокой производительности труда
	Трудовое или организационное стимулирование	Повышение удовлетворенности выполняемой работой: внесение творческих элементов, возможность участия персонала в управлении
	Общественное признание	Вручение грамот, значков, вымпелов, почетных званий, наград, размещение фотографии на доске почета

На практике выделяют следующие подходы к мотивации и стимулированию управленческого персонала:

1. Традиционный. Уровень вознаграждения в зависимости от квалификации, должности, обязанностей, а не от выполнения им в течение времени задач. Преимущества: Приемлем в случае, если собственник одновременно является и руководителем, менеджером организации. Недостатки: Дополнительное стимулирование решается с помощью различного рода привилегий, не объединенных в систему. (пользование служебным автотранспортом, служебным мобильным телефоном, социальной инфраструктурой организации и т.д.)

2. С ориентацией на производительность или результат. Наиболее приемлема для организаций, акции которых не торгуются на фондовом рынке.

2.1. Вознаграждение за поведение. Дополнительная мотивация руководителя на достижение результата (Достижение результата измеряется в двух вариантах: выполнено и не выполнено).

Преимущества: Способствует достижению результата с помощью определенных шагов, свойств. Например, проведение с менеджерами по продажам занятий: повышение их квалификации к повышению уровня их навыков в общении с клиентами. На «поведение» менеджер оказывает прямое влияние, и здесь все в его руках.

2.2. Вознаграждение за результат. Качественный результат – удовлетворение клиентов или работников организации. Количественный результат – зависит от объема продаж, объема производства и др.

Преимущества: Топ-менеджер получает прибыль только в том случае если бизнес успешно развивается. (растет его стоимость и рентабельность). Если же рентабельность отрицательная (как с точки зрения снижения доходов, так и с точки зрения увеличения затрат), то руководитель терпит убытки.

1) Возможно использование квартальной корректировки зарплат. То есть расчет для каждого топ-менеджера индивидуального коэффициента его влияния на результат работы компании.

Недостатки: На конечный результат могут оказывать воздействие сторонние или внешние эффекты: конъюнктура рынка, поставщики организации, действия правительства; трудности при выборе показателя, который бы справедливо отражал эффективность компании.

3. С ориентацией на стоимость организации.

3.1. Система внутренних показателей, характеризующих стоимость. Для организаций, акции которых не обращаются на рынке и, соответственно, рыночная цена которых не может быть определена, могут выбрать данный вариант в качестве измерителя стоимости.

Бонусы – системы с основой на:

3.1.1. Дисконтированном денежном потоке (DCF). DCF соотнесено со средне-взвешенной ценой капитала. Предпочтительна для компаний торговли, массовой продажи.

3.1.2. Экономической добавленной стоимости (EVA). Действие в рамках между рентабельностью активов и средневзвешенной ценой капитала. Показывает насколько успешно менеджер создает на организации добавочную стоимость.

3.1.3. Прибыли на акцию (ROE). Премия в виде определенной суммы при увеличении прибыли на одну акцию.

3.1.4. Взвешенной оценки стоимости компании. Применение одновременно доходных и расходных методов. Недостатки: для собственника, который более заинтересован в сохранении активов, чем в получении дохода и наращивании стоимости.

3.1.5. Система оценок деятельности или эффективности на основе системы сбалансированных показателей (ССП - Системы сбалансированных показателей, BSc - Balanced Scorecard). Оценка единым интегральным показателем, который объединяет сферы, включенные в систему. Возможно построение карты сбалансированных показателей как для компании и ее подразделений, так и для отдельных должностей в компании. Основные показатели деятельности группируются по четырем направлениям: финансовые показатели (уровень доходности и др.), маркетинговые показатели (доля рынка и др.), внутренние бизнес-процессы (создание новых продуктов и др.), обучение и рост (совершенствование навыков)

3.1.6. «Система кафетерия». Дополнение к данным бонус-системам. Страхование жизни, страхование здоровья (медицинское страхование), служебный автомобиль, служебные средства связи, пользование социальной инфраструктурой компании (питание, отдых и др.).

3.2. Курс акций (капитализация компании). Предполагает чистое участие.

3.2.1. Опцион на акции. Менеджерам организации выдается право на покупку акций по определенной цене (цене покупки) в определенный период времени с определенными условиями. Оформляется двухсторонним соглашением. Преиму-

щества: стимулирует менеджеров на увеличение цены акций на рост стоимости компании, а соответственно на рост стоимости имущества акционеров; обычно цена покупки по опциону выше, чем существующая на тот момент цена акций - это изначально нацеливает менеджера на увеличение капитализации компании. *Недостатки*: при падении курса акций менеджер, рискует потерять свою премию (если курс будет ниже цены покупки); развитие современного фондового рынка в России не позволяет компаниям широко внедрять опционные программы; в условиях существующей системы налогообложения открытые выплаты сотрудникам компании неэффективны для самой компании (приходится платить большие налоги)

3.2.2. Участие в собственности (выдача акций). Менеджеры организации покупают по заниженной цене либо премируются акциями организации с целью получения будущего дохода за счет увеличения выплат по ценным бумагам (дивидендов) и роста стоимости компании (в случае реализации бумаг). *Преимущества*: при падении курса акций менеджер, участвующий в собственности, застрахован от негативного развития событий на рынке на сумму акций; менеджер стремится максимально «отодвинуть» курсовую цену от цены приобретения своих акций. Это создает некоторый «фронт борьбы» менеджера – собственника и нивелирования риска кратковременного изменения на рынке; данная система применима для организаций, которые либо слишком малы для выхода на рынок ценных бумаг, либо держат свою структуру собственности закрытой. *Недостатки*:

мало распространено в России по разным причинам: от особенностей экономики переходного периода, особенностей российского менеджмента до узости трактования российским законодателем участия в собственности как вознаграждения работников.

3.2.3. Виртуальное участие. Участие заключается в том, что при реализации опционов или покупке акций менеджеру не требуется привлекать свой личный капитал. *Преимущества*: один из вариантов решения проблем законодательства; сотруднику гарантирована выплата вознаграждения, а основные акционеры защищены от размывания капитала. *Недостатки*: собственник лишается возможности дополнительного роста капитализации компании за счет привлечения менеджера к участию.

3.2.3.1. Виртуальные опционы. Компания обязуется выплатить вознаграждение через несколько лет, исходя из разницы курса и опциона.

3.2.3.2. Фантом акции. Компания выплачивает вознаграждение из разницы курса продажи и курса покупки прошлого периода.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: управление предприятием на уровне высших стандартов; теория и практика эффективного управления. – М.: Экономика, 1997
2. Ильин Е. П. и др. Мотивация и мотивы: Учебное пособие для вузов.- СПб.: Питер, 2000
3. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2005

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ СПЕЦИАЛИСТА

В сложившейся современной ситуации для различных областей человеческой деятельности характерной является проблема качества подготовки специалистов. В этой связи для вуза одной из важнейших становится задача не только максимального усвоения студентами научной информации, но и формирования у них на должном уровне профессиональных умений, развития стремления и способности самостоятельно организовывать свою деятельность, продуктивно мыслить и обновлять знания. Для успешного осуществления предстоящей профессиональной деятельности в процессе обучения в вузе студенты должны овладеть комплексом умений, то есть сложной системой действий, соответствующих конкретной учебной ситуации. Профессиональные умения формируются на базе знаний предмета и способов осуществления деятельности, то есть в результате тесной взаимосвязи теоретической и практической подготовки с целью усвоения профессиональных знаний, умений, навыков, расширения кругозора, выработки профессионально значимых качеств личности специалиста.

Современные тенденции повышения эффективности образования, в том числе и высшего, обуславливают поиск путей активизации деятельности обучаемых, развитие их самостоятельности и инициативы. Все большее значение приобретает ориентация на максимально возможное развитие личности обучаемого, активизацию учебной деятельности, интенсификацию развития творческих способностей, что в вузе достигается в значительной степени благодаря организации самостоятельной работы студентов, которая является многоаспектной и многоцелевой задачей. Методы решения этой задачи традиционными способами разработаны в психологии и педагогике. Анализ работ, посвященных рассмотрению данной проблемы, позволяет заключить, что самостоятельная работа студентов может быть организована как во время аудиторных занятий, так и во внеаудиторное время. Проведенные автором исследования касаются самостоятельной работы студентов экономических специальностей, осуществляемой ими в процессе подготовки к практическим занятиям. Поэтому в настоящей статье самостоятельная работа рассматривается как вид индивидуальной учебной деятельности, осуществляемой без непосредственного руководства преподавателя.

Самостоятельная работа студентов при правильной и адекватной её организации позволяет решать широкий спектр задач обучения и может служить резервом повышения эффективности обучения в вузе. При организации самостоятельной работы студентов преподавателю следует создавать условия для формирования потребности в знаниях, сочетая задания, направленные на поиск решения, с заданиями, направленными на поиск способа решения. У студентов в этом случае постепенно повышается интерес к познанию сущности явлений и, как следствие, возникает потребность в самообразовании, в развитии творческих возможностей. В ходе осуществления самостоятельной работы необходимо предусмотреть постепенное наращивание трудности учебной работы, продвижение от низшего уровня мыслительной деятельности к высшему.

Ведущую роль в формировании умений играет активная самостоятельная ра-

бота студентов по выполнению заданий различных уровней трудности. Поскольку личности обучаемого всегда уделялось значительное внимание, то одна из задач преподавателя — установление некоторого соответствия возможностям студентов уровня сложности заданий, степени помощи со стороны преподавателя и способа подачи учебного материала. Педагогическое управление учебной деятельностью студентов осуществляется через выбор форм и средств обучения, через подбор системы заданий, изменение их сложности, трудоемкости и последовательности выполнения. Разработку такой системы заданий целесообразно осуществлять с учетом индивидуально-типологических особенностей студентов.

В этой связи перед преподавателем вуза ставится задача управления познавательной деятельностью студентов, создания для нее наиболее благоприятных условий в соответствии с различными индивидуальными особенностями обучаемых. При этом индивидуализация отнюдь не означает, что должны учитываться особенности именно каждого студента, поскольку в вузе сложно (и вряд ли целесообразно) учитывать своеобразие каждого студента. Обычно выделяются малые группы учащихся на основании некоторых общих особенностей. Поэтому в зависимости от уровня развития качеств личности студенты могут быть распределены по малым однородным группам в соответствии с задаваемыми преподавателем критериями.

Принцип индивидуализации в педагогическом процессе реализуется в частности через учет возрастных и индивидуально-типологических особенностей личности обучаемого (студента). Формирование малых групп необходимо выполнять по результатам диагностирования учебных возможностей студентов, выявления индивидуально-типологических особенностей их учебно-познавательной деятельности. Решение этой задачи достигается путем использования существующих или адаптированных к задачам исследования психолого-дидактических процедур. В итоге появляется возможность построения модели учебного процесса, учитывающего особенности как групп учащихся, так и (при необходимости) отдельных студентов.

Обобщая проведенные выше результаты анализа направлений повышения эффективности самостоятельной подготовки студентов к практическим занятиям, можно заключить, что преподаватель при её организации должен выполнять две основные функции:

- анализировать индивидуально-типологические особенности студентов и разбивать их на однородные (по определенным критериям) группы;
- выдавать задания в соответствии с индивидуально-типологическими особенностями студентов и организовывать выполнение различных по назначению и сложности заданий, в совокупности составляющих единую систему.

Но в этом случае преподаватель сталкивается с необходимостью разрешения противоречия, состоящего в следующем. С одной стороны, преподаватель должен организовывать самостоятельную работу студентов (особенно слабых) по выполнению заданий, осуществлять промежуточный контроль, понижать или повышать уровень сложности заданий. С другой стороны, преподаватель не может непосредственно участвовать в этом процессе, поскольку задания выполняются студентами самостоятельно во внеаудиторное время. Организующая деятельность преподавателя проявляется в форме выдачи студентам учебных заданий и описаний способов выполнения этих заданий для студентов с различными индивидуальными особенностями.

Одним из возможных путей решения возникающей проблемы в современных условиях является применение средств автоматизации в ходе самостоятельной работы студентов. В настоящее время в педагогике и методиках обучения отдельным

дисциплинам накоплены знания о закономерностях процесса обучения, его этапах, последовательности и приемах их реализации. Современный уровень знаний в данной области позволяет оценить возможность технологизации процесса обучения. Разработка и внедрение в педагогическую практику компьютерных методов порождают переход к более высокой степени автоматизации – проектированию автоматизированных технологий управления формированием умений, реализующих системный подход к автоматизации в данной предметной области.

В существующих способах организации самостоятельной работы студентов предлагается применять различные средства автоматизации. Например, к настоящему времени сложилась единая концепция создания и применения средств «программированного обучения», позволяющая строить технологию самостоятельной работы с учетом автоматизации выполнения некоторых заданий. Но разработка или адаптация аналогичных средств с целью автоматизации управления процессом формирования у студентов профессиональных умений в ходе самостоятельной работы сталкивается с серьезными трудностями ввиду сложности и неформализуемости методов решения задач данного типа.

Средства обучения могут быть существенно расширены за счет использования принципиально новых компьютерных технологий. В качестве основного направления развития компьютерного обучения выделяется перспективное использование интеллектуальных обучающих систем. В частности автоматизация неформализуемых процедур организации самостоятельной работы студентов возможна путем создания и применения специализированной обучающей экспертной системы, являющейся одной из разновидностей систем искусственного интеллекта. Применение экспертных систем (ЭС) в учебном процессе в данном случае призвано решить некоторые из существующих проблем. Прежде всего, это касается проведения педагогической диагностики индивидуально-типологических особенностей студентов и управления процессом выполнения заданий в ходе самостоятельной работы. Таким образом, под специализированной обучающей экспертной системой в данном случае понимается программа, имитирующая действия преподавателя и выполняющего перечисленные выше функции. Следовательно, для автоматизации названных процедур требуется разработка информационной системы нового типа, которая позволила бы оказывать помощь преподавателю в организации самостоятельной работы студентов по читаемому курсу на высоком профессиональном уровне.

Специализированная обучающая экспертная система должна в ходе самостоятельной работы студентов за компьютером выдавать индивидуальные задания различных уровней трудности, вырабатывать рекомендации по способам их выполнения, оказывать помощь в виде консультаций, осуществлять контроль знаний и умений студентов на различных стадиях выполнения ими заданий. Для выполнения перечисленных функций экспертная система должна вести диалог с пользователем на ограниченном формализованном естественном языке, объяснять и обосновывать по запросу пользователя свои выводы и ход рассуждений. В итоге экспертная система должна обеспечивать возможность получения приемлемого уровня освоения студентами профессиональных умений. Следует заметить, что, выполняя перечисленные функции, экспертная система, максимально используя возможности компьютера, в наибольшей мере позволит приблизить автоматизированное обучение к форме обучения преподавателем. Кроме того, преподаватель, получая от экспертной системы информацию о типах выданных студентам заданий и результатах их выполнения, будет иметь возможность строить семинарское (практическое) заня-

тие наиболее рационально.

Проектирование специализированной обучающей экспертной системы выполняется на базе формализованной модели автоматизируемого процесса, которая в общем виде выглядит так. Пусть задана тройка (S_n, F, S_k) , где S_n — множество начальных состояний, F — множество операторов, выполняющих переход из одних состояний в другие, S_k — множество конечных состояний. В этой постановке решить задачу — значит найти необходимую последовательность операторов, которая позволит преобразовать заданное начальное состояние через ряд промежуточных состояний разного уровня в конечное, то есть в состояние удовлетворения требований по сформированности у студентов экономических специальностей профессиональных умений.

Разработка методики управления процессом формирования умений в ходе самостоятельной работы студентов с применением обучающей экспертной системы выполнена автором на основе анализа содержательного описания задачи и действий преподавателя при организации аналогичных видов учебной деятельности студентов. Подготовка к практическим (семинарским) занятиям предполагает самостоятельную проработку материала, в ходе которой, по мере включения студентов в активную деятельность по поиску решения той или иной задачи, индивидуально-типологические особенности студентов проявляются достаточно ярко. Для одних студентов необходимы подробные инструкции по выполнению заданий, так как действия их весьма ограничены в силу неумения организовать собственную деятельность. Другим можно предложить готовые решения аналогичных заданий или помочь найти решение, рассматривая частные случаи, т.е. следует продемонстрировать возможность решения задачи, ее посильность и доступность, что необходимо для активного включения студента в процесс решения. Преподаватель должен всех обучаемых им студентов подготовить к профессиональной деятельности. А каждый отдельно взятый студент — это личность с присущими ей индивидуальными возможностями.

Главной задачей управления самостоятельной работой студентов со стороны преподавателя на основании индивидуально-дифференцированного подхода является установление определенного соответствия между индивидуальными познавательными возможностями студентов и уровнем сложности задач, методикой организации их выполнения.

Итак, во-первых, преподаватель осуществляет непосредственное регулирование действием в целом. Он задает цель, ставит учебную задачу, ориентирует действия студента в детализированной развернутой форме, осуществляет контроль, регулирует мотивацию, поощрения и порицания. Во-вторых, на основе задаваемых преподавателем целей действия, учебных задач, алгоритмов решений и под его руководством студенты разрабатывают конкретную постановку целей, ставят перед собой конкретную задачу, и осуществляют план реализации учебного действия на различных уровнях самостоятельного творческого сознательного управления собственной учебной деятельностью.

Обучающая экспертная система предназначена для:

- организации подбора и выдачи студентам заданий в соответствии с изучаемой темой и индивидуально-типологическими особенностями,
- осуществления предварительного, промежуточного и итогового контроля знаний и умений,
- оказания консультативной помощи,
- управления общим процессом формирования профессиональных умений.

Кроме того, экспертная система может служить вспомогательным инструментом

преподавателю при подготовке его к проведению аудиторных занятий со студентами. Преподаватель может использовать экспертную систему в следующих целях:

- управление самостоятельной работой студентов;
- самоподготовка к проведению аудиторных занятий со студентами;
- осуществление обратной связи по результатам проведения аудиторных занятий.

Для управления самостоятельной работой студентов преподаватель работает с экспертной системой в качестве эксперта, внося в базу знаний новые правила и данные или корректируя внесенные ранее.

При работе с экспертной системой (ЭС) с целью самоподготовки преподаватель просматривает имеющиеся материалы по теме семинарского занятия, итоги выполнения заданий в ходе самостоятельной работы студентов, индивидуальные модели студентов. Экспертная система должна по запросу преподавателя выдавать сведения о студентах, работающих успешно в течение нескольких семинаров, не допущенных к семинару, совершающих много ошибок при выполнении задания и другие.

Осуществляя обратную связь после проведения аудиторного занятия, преподаватель заносит свои оценки результатов работы студентов на семинаре. При этом он может «перевести» студента в группу с более высокими или низкими показателями, изменить или дополнить словесную характеристику студента.

В соответствии с изложенным строится технология формирования профессиональных умений с применением обучающей экспертной системы в ходе самостоятельной работы студентов. Общая направленность этой технологии является следствием конечной цели читаемого курса: сформировать у каждого студента специальные профессиональные умения. Одним из свидетельств достижения этой цели будет являться повышение уровня успешности учебной деятельности и, следовательно, уровня академической успеваемости студентов.

Исходными данными для построения процесса организации самостоятельной работы студентов с применением экспертной системы являются:

- перечень формируемых профессиональных умений;
- перечень особенностей, учитываемых при формировании индивидуальной модели студента;
- перечень тем и вопросов, соответствующих разработанной по всему курсу системе семинарских занятий.

В соответствии с перечисленными исходными данными разрабатывается система заданий (и сопутствующих каждому заданию вспомогательных данных), помещаемых в базу данных экспертной системы.

Отправным пунктом для построения индивидуальной технологии организации самостоятельной работы каждого студента является оценка его индивидуально-типологических особенностей. Выполнение необходимой для этого психолого-педагогической диагностики, подбор на основе её результатов соответствующего задания по каждой теме и управление процессом его выполнения осуществляется в соответствии с методикой, разработанной на основе психологических тестов и адаптированной автором к условиям автоматизации.

Самый полный цикл работы экспертной системы рассчитан на самого слабого студента с низкими уровнями работоспособности, притязаний и успеваемости. Приведенное ниже описание технологии соответствует именно этому случаю.

Для слабого студента важнейшей особенностью, на которую следует прежде всего обратить внимание, является его низкая самооценка (низкий уровень притязаний). В связи с этим в технологии реализуется возможность создания положитель-

ного эмоционального фона путем внесения в диалоговый компонент экспертной системы поощрительных (похвальных) сообщений, которые выдаются студенту при каждом успешном ответе на контрольный вопрос или выполнении им этапа задания. Вместе с аналогичными действиями преподавателя во время аудиторных занятий это должно положительно повлиять на желание студента больше работать над выполнением заданий. При сохранении такой тенденции на протяжении трех–четырех занятий можно попробовать повысить трудоемкость выдаваемых студенту заданий. Это решение может быть указано экспертной системе преподавателем при осуществлении обратной связи или принято экспертной системой самостоятельно. Результатом регулярного успешного выполнения более трудоемких заданий будет постепенное расширение кругозора студента, совершенствование его знаний и умений, повышение интереса к занятиям и, как следствие, дальнейшее развитие желания работать. В целом этот процесс должен привести к повышению уровня знаний студента и возможности перехода в более высокую по уровню знаний группу. Этот цикл может повторяться вплоть до перехода студента в группу сильных студентов.

Индивидуализация технологии организации самостоятельной работы студентов, осуществляемая посредством экспертной системы, позволяет каждому студенту получать для выполнения посильные задания, что способствует активизации учебно-познавательной деятельности студентов. При этом «сильные» студенты получают возможность выполнять нестандартные задания, требующие творческого подхода. Следует отметить, что уровень обязательных знаний и умений всех студентов (в том числе и «сильных») проверяется экспертной системой при выполнении предварительного и итогового контроля.

С точки зрения качественной оценки разработанной технологии положительным аспектом является то, что индивидуализация самостоятельной работы студентов позволяет каждому студенту получать для выполнения посильные задания, что повышает положительную мотивацию и способствует активизации учебно-познавательной деятельности студентов.

Применение обучающей ЭС позволяет повысить эффективность деятельности преподавателя при подготовке к аудиторным занятиям, освобождает от непроизводительного труда по выполнению проверки результатов самостоятельной работы студентов и дает ему возможность сосредоточиться на творческой работе по выявлению закономерностей формирования профессиональных умений, тенденций развития каждого студента. Важно также то, что этапы выполнения заданий соответствуют традиционной технологии, что упрощает освоение и применение обучающей экспертной системы.

Организация самостоятельной работы студентов экономических специальностей с применением обучающей экспертной системы позволит повысить эффективность процесса формирования профессиональных умений.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Антипина Н.М. Технология формирования профессиональных методических умений в ходе самостоятельной работы студентов педагогических вузов с применением экспертной системы. Дис.... канд.пед.наук. – М., 2000.
2. Гершунский Б.С. Компьютеризация в сфере образования: проблемы и перспективы. – М., 1987.
3. Кларин М.В. Педагогическая технология в учебном процессе. – М.: Знание, 1989.
4. Попов Э.В. Экспертные системы. Решение неформализованных задач в диалоге с ЭВМ. – М.: Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1987.
5. Таунсенд К., Фохт Д. Проектирование и программная реализация экспертных систем на персональных ЭВМ: Пер. с англ./ Предисл. Г.С. Осипова. – М.: Финансы и статистика, 1990.

НЕОБХОДИМОСТЬ ПЕРЕХОДА К ПРОЕКТНОМУ УПРАВЛЕНИЮ И КОМАНДНОМУ ИСПОЛНЕНИЮ ПРОЕКТОВ

Каждая фирма имеет две стороны своего существования. Первая — это стабильная *производственная* часть, которая развивается постепенно, эволюционно. Именно она занята реализацией цепочки создания стоимости (ЦСС) и включает в себя выпуск продукции, маркетинг, логистика, торговля, сервис. Производственная часть требует *линейно-функционального* управления. Вторая — *развивающаяся* часть, обеспечивающая рост фирмы и ее бизнеса, повышение ее потенциала. Эта часть требует стратегического управления, принимающего форму *проектного* управления.

Переход к проектному управлению ресурсами.

Так что же такое «проект» и форма проектного управления? Приведем два определения.

По мнению А. С. Товда и Г. Л. Ципеса, *проект* — это 1) предприятие, которое характеризуется *уникальностью условий его деятельности*, таких как *цели (задачи)*, время, затраты и качественные характеристики и другие условия, и отличается от других подобных предприятий специфической проектной организацией; 2) принимаемое усилие, организующее человеческие, материальные и финансовые ресурсы *в неизвестный путь в рамках уникального предмета работы*, заданной спецификации, с ограничениями на затраты и время, с тем, чтобы следование стандартному жизненному циклу проекта приводило к осуществлению успешных изменений, определенных посредством количественных и качественных целей и задач; 3) *уникальный набор скоординированных действий* с определенным началом и завершением, осуществляемых индивидуумом или организацией для решения специфических задач с определенным расписанием, затратами и параметрами выполнения. [1, с. 24].

Фил Бэбьюли считает, что *проект* — это механизм, необходимый организациям, ориентированным на клиентов и вынужденным учитывать их желания, это некий процесс, который позволил бы успешно и быстро решать стоящие перед ними *задачи*. Проект служит своего рода линзой, с помощью которой организация или отдельный человек могут «сфокусировать» ресурсы и возможности на достижение поставленной цели. Проект позволяет организации удовлетворить потребности клиентов, а нам, частным лицам, — достичь наших целей. [2, с. 9].

В последнее десятилетие динамика развития рынка привела к резкому усилению значения проектного управления. Исследователи, например, коллектив авторов, выпустивший книгу «Управление инновационными проектами» (под редакцией **В. Л. Попова**), обосновывают это, указывая следующие факторы:

- 1) Сокращение жизненного цикла продукта.
- 2) Глобальная конкуренция.
- 3) «Взрыв» объема знаний (появление множества новых технологий).
- 4) Увеличение доли корпораций малых размеров (необходимость большей кооперации).
- 5) Усиление внимания клиенту (работа фирмы под потребности групп населения).
- 6) Быстрое развитие стран «третьего мира» и стран с закрытой экономикой (новые специфические рынки, совместные предприятия) [3, с. 32].

Проведенный анализ инновационной активности фирм позволяет уточнить

эти факторы. В основе новой тенденции лежит комплекс факторов:

1) *возросла конкуренция* — поскольку существенно сократился жизненный цикл продукта и любой инновации. Теперь новинки требуются гораздо чаще, что резко интенсифицирует бизнес-процесс, процесс чаще пересматривают (реинжиниринг) и делают параллельным;

2) *инновационный спрос* — возросла инновационная активность потребителя. Теперь наблюдается постоянный инновационный спрос на изделия на протяжении всего их жизненного цикла: сначала потребители требуют повышения функциональности, потом качества, потом надежности, затем разнообразия, затем удобства и различного сервиса, затем комплексности, затем снижения цен за счет сокращения издержек на основе внедрения новых ресурсосберегающих технологий;

3) *поток инноваций* — получил развитие системный подход к процессу создания и распределения новшеств. Уже требуется не отдельная новинка в части продукта и технологии, но поток новшеств на всех звеньях цепочки создания стоимости. Одно новшество в одном звене ЦСС приводит к шлейфу новаций в других звеньях, что, без сомнения, требует системного управления проектами;

4) *интеллектуализация* — резко возросла потребность в творческом труде, то есть, увеличился спрос на интеллектуальный труд, на его организацию, что можно обеспечить только при проектной организации труда. Причем творческий труд уже требуется не только в традиционно творческих видах деятельности, таких как разработка конструкции, дизайна, технологии, но во всех других деловых операциях: в маркетинге, в рекламе, в создании брендов, в логистике, в сервисе;

5) *взрывной рост знаний* — знания в специальных видах деятельности выросли колоссально, но распределение знаний в сфере специалистов и различных фирм распределены неравномерно. Даже на одной фирме в разных отделах знания и подготовка специалистов и менеджеров резко отличается по уровню, а тем более в разных фирмах. Поэтому трудно иметь в каком-либо отделе группу специалистов высокого класса. Их можно собрать только временно в рамках какого-либо проекта. Сложные проблемы развития решаются в проектах, и ресурсы собираются и координируются в рамках этих проектов.

6) *ограниченность ресурсов* — деятельность по развитию бизнеса стала требовать все больших ресурсов, и ресурсы стало все труднее находить, они стали ограниченными. Поэтому, чтобы сократить ненужные риски их стали концентрировать на определенных программах, что предопределило возрастающее значение проектов. В отдельно взятом проекте управление и целевое расходование ресурсов становится более прозрачным.

Таким образом, в рамках проекта процессы концентрации ресурсов и управления сконцентрированными ресурсами более эффективны, чем при линейно-функциональном управлении. Но как организовывать коллектив, способный решать комплекс сложных задач программы развития? Тут на первый план выходит командная организация. Переход к проектному управлению ресурсами связан с переходом к командному исполнению инновационных проектов.

Переход к командному исполнению проектов.

Обобщая мнение многих авторов, можно сказать, что *команда — это группа людей с равным статусом, организованная для совместного решения общей задачи таким образом, что каждый её участник отвечает за результаты работы всей группы.*

Несмотря на равный статус всех членов команды её работа невозможна без неформального лидера, мобилизующего коллектив на достижение цели.

Лидер обладает некоторыми харизматическими чертами, мобилизует участников на достижение цели, выполняет функции менеджера стратегического проекта, рассматривает исполнителей проекта как своих последователей, имеет свой стиль управления.

В сфере исследований и разработок есть две явно выраженные формы организации работ.

1) Разрабатывающие небольшие коллективы малых, средних и отдельных крупных организаций (не имеющих своих отделов исследований и разработок), которые ведут свои местные и локальные разработки, для чего собирают временные команды, которые работают самостоятельно без какой-либо координации со стороны других разработчиков. Таких команд множество и это массовое явление. Тут нужны методические разработки для эффективной организации проектных команд.

2) Исследовательские и разрабатывающие организации, насчитывающие несколько десятков функциональных отделов по разным направлениям науки и промышленности, ведущие отдельные крупные проекты (мегапроекты). Для выполнения таких проектов также создаются команды, но не команды исполнителей проекта, самостоятельно проводящих исследования и разработки, а команды менеджеров-координаторов проектного процесса. Исполнители проектов находятся в функциональных отделах и там выполняют свою работу для данного проекта. Здесь также нужны методические разработки для эффективной организации команд менеджеров-координаторов проекта.

В обоих случаях командная форма организации эффективнее функциональной, но состав команд разный. В первом случае — это чисто проектная команда, а во втором случае — это команда менеджеров-координаторов, осуществляющая общее руководство сложным комплексным проектом (мегапроектом).

Основное, что привлекает внимание к командному исполнению проектов, это возможность в условиях команды объединять общие усилия в интеллектуальном труде и получать синергетический эффект. Так, Манфред Геллерт и Клаус Новак отмечают, что команда (как спортивная, так и проектная) — это группа специалистов своего дела, в которой участники «преследует общую цель: консолидировать индивидуальные достижения ради общей победы» [4, с. 18].

Второй причиной эффективности командного исполнения проекта является требование эффективного использования власти и полномочий, которые сконцентрированы у босса фирмы и линейно-функционального аппарата. Когда власть распоряжения ресурсами и полномочия по принятию решений сосредоточиваются не у одного человека (у хозяина или топ-менеджера), а у команды, это обещает более прозрачное управление и эффективное управление. Это же относится и к распределению полномочий внутри команды, что зависит от избранного лидером стиля управления.

По утверждению известного специалиста в области создания и развития команд Р. Меридита Белбина: «Передача полномочий и власти от одного человека группе людей — знаменательный факт нашего времени. Концентрация власти развращает, поэтому лучше властью поделиться, и чем более образованные люди приходят на работу по найму, тем сильнее их желание участвовать в управлении бизнесом» [5, с. VII].

Выбор стиля управления инновационным проектом и проектной командой.

Первые исследования в области лидерства, как это отмечали М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [6], а также О. С. Виханский и А. И. Наумов [7], касались обобщения

личностных качеств лидеров успешных проектов прошлого. Считалось, что лучшие из руководителей обладают определенным набором общих для всех личных качеств. Некоторые из этих черт — это уровень интеллекта и знания, здравый смысл и инициативность, понимание людей, высокая степень уверенности в себе и вера в успех.

Теория лидерских качеств заложила первые основы лидерства, обратив внимание на статику — личностные качества лидеров, и поставив вопрос о необходимости перехода к изучению динамики — поведения лидера. Однако эта теория ограничена: 1) перечень важных лидерских качеств очень велик, поэтому невозможно создать «единственно верный» образ лидера; 2) эти важные качества трудно измерить; 3) невозможно установить прямую связь между качествами и успешным лидерством.

Поведенческий аспект, поведение лидера. После исследования личностных качеств, следующим шагом было исследование образцов поведения лидера, исследование его поведения. Такие исследования продолжались до середины 1960-х гг.

Опять начался поиск одного единственного верного пути, но по другому направлению: лидерскому поведению. Отличием от концепции личностных качеств было то, что данная концепция предполагала возможность подготовки лидеров по специально разработанным программам.

Исследовался ответ на вопрос: не *кто* является лидером, а на вопрос *что* и *как* делают лидеры, каково их поведение. Наиболее известными концепциями данного типа: три стиля руководства; исследования университета штата Огайо и Мичиганского университета; системы управления (Ликерт); управленческая решётка (Блейк и Моутон). Поведенческий подход создал основу для классификации стилей руководства или стилей поведения.

Ситуационный аспект, ситуационное пространство. Традиционные концепции с их ориентацией на личные качества и поведение лидера дали некоторые идеи, но, в целом, проблемы с эффективным лидерством не решили. Это побудило ученых к разработке новых подходов к изучению лидерства. Ответ теперь стали искать в ситуационных теориях, позволяющих рассмотреть лидерство в динамике, в ситуациях, образуемых содержанием работы, поведением последователей и поведением лидеров. Новые концепции позволят полнее рассмотреть лидерство и его последствия.

Главной идеей ситуационного подхода (главной гипотезой) было предположение, что лидерское поведение должно быть *разным* в различных ситуациях.

В ситуационном подходе к изучению лидерства рассматривается *ситуационное пространство*, образуемое взаимодействием различных *ситуационных переменных*. Оно необходимо для того, чтобы обнаружить причинно-следственную связь в поведении последователей относительно задач и относительно лидера. Это позволит *предсказать* возможное поведение лидера и *последствия* этого поведения.

Известны следующие концепции ситуационного лидерства: (1) модель ситуационного лидерства Фидлера; (2) континуум лидерского поведения Танненбаума-Шмидта; (3) модель «путь-цель» Хауза-Митчелла; (4) модель Стинсона-Джонсона; (5) модель ситуационного лидерства Херси и Блэнчарда; (6) ситуационная модель принятия решения Врума-Йеттона-Яго.

Для случая с *командным исполнением проектов* в наибольшей степени соответствуют идеи модели ситуационного лидерства Херси и Блэнчарда [см. также 8], и ситуационная модель принятия решения Врума-Йеттона-Яго. Ценным в них явилось то, что ситуационное пространство определяется *поведением последователей относительно задач проекта* («зрелостью» последователей), а инструментом управления этим поведением является механизм *распределения полномочий по принятию решений*.

Возьмем за основу нашего метода идею «зрелости» последователя. Тогда первая координата ситуационного пространства — это *«профессиональная зрелость»* или *способность последователя* решать задачи проекта в ограниченные сроки (это будет координата *компетентности*). Вторую же координату, которая у Херси-Блэнчарда называется координатой *«психической зрелости»* или желание работать, назовем *«целевой зрелостью»* или координатой *интереса последователя к проекту и задачам*.

«Зрелость последователя», таким образом, включает две составляющие.

Первая составляющая — профессиональная зрелость. Это знания, умения и навыки, опыт, способности в целом. Высокий уровень этой составляющей означает, что последователь не нуждается в директивах и указаниях.

Вторая составляющая — целевая зрелость. Она соответствует *интересу* последователей к проекту и задачам, что имеет свое выражение в желании выполнять работу, показывает, насколько исполнитель проекта мотивирован. Высокий уровень этой составляющей у последователей не требует от лидера больших усилий по воодушевлению первых к работе, так как они уже внутренне мотивированы.

Выделяем четыре ситуации с состоянием зрелости последователей:

Ситуация 1. Люди *недостаточно компетентны* (НК) и они не обладают высокой компетентностью, чтобы решать задачи в отведенные сроки, к тому же у *них малый интерес* (МИ) к проекту. Они либо некомпетентны, либо не уверены в себе. Нужен общий контроль.

Ситуация 2. Люди *высоко компетентны* (ВК), они обладают достаточной компетентностью, чтобы решать задачи в заданные сроки, но у них *мало интереса* (МИ) к проекту, они не желают работать. Их не привлекает то, что предлагает руководитель. Нужна мотивационная поддержка и убеждение.

Ситуация 3. Люди *недостаточно компетентны* (НК), но у них *есть большой интерес* (БИ) к проекту. У них есть мотивация, но нет достаточных навыков и умений. Им нужна профессиональная поддержка, нужно участие.

Ситуация 4. Люди *высоко компетентны* (ВК) и у них *есть большой интерес к проекту* (БИ), они желают делать то, на что нацеливает их лидер. Люди готовы сами принимать решения и отвечать за них. Им нужно соучастие лидера на правах партнера.

Действия и стратегии лидера, то есть его отношение к последователям и задачам диктуются тем стилем управления, которое он примет за основу. В их основе три возможности: 1) распределение задач и полномочий по принятию решений; 2) профессиональная поддержка; 3) мотивационная поддержка и возбуждение интереса к задачам и проекту.

Отсюда в качестве реакции со стороны лидера могут быть четыре ответа — принять разные стили лидерства в каждой из четырех ситуаций, что приведет к разным действиям и стратегиям.

Стиль 1 (для НК и МИ) — *указывающий*. Лидер советуется с командой и учитывает мнение каждого, но решения принимает единолично, он указывает, какие, когда, а иногда и как надо решать задачи, подобно традиционному менеджеру. Подсказывает программу повышения компетенции и намечает пути повышения интереса. Он сам принимает на себя все риски проекта.

Стиль 2 (для ВК и МИ) — *убеждающий (поддерживающий интерес к проекту)*. Исполнители способны самостоятельно решать задачи, и лидер оставляет некоторые решения за исполнителями, но лидер намечает способы повышения интереса к задачам, убеждает в необходимости достижения цели.

Стиль 3 (для НК и БИ) – *участвующий (профессионально поддерживающий)*. Лидер участвует с исполнителями в решении задач, советуется с ними и учитывает их мнение, но большинство решений он оставляет за собой. При этом он стремится повысить компетенцию исполнителей.

Стиль 4 (для ВК и БИ) – *делегирующий*. В этой ситуации лидер имеет дело со зрелыми последователями, поэтому большинство решений в профессиональной области он делегирует последователям. Тем не менее, уже как партнер, он принимает участие в процессе.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Товб А. С., Ципес Г. Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 240 с.
2. Бэгьюли Ф. Управление проектом / Пер. с англ. В. Петрашек. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 208 с.
3. Управление инновационными проектами: учебное пособие. / Под ред. проф. В. Л. Попова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 336 с.
4. Геллерт М., Новак К. Всё о командообразовании (Руководство для тренеров): Пер. с нем. – М.: «Вершина», 2006.
5. Белбин М. Команды менеджеров: секреты успеха и причины неудач. – М.: НИРРО, 2003. – 316 с.
6. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. - М.: Дело, 1995. - 704 с.
7. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. Учебник, 2-е изд. - М.: “Фирма Гардарика”, 1996. 416с.
8. Лисицын Д. Рулевые игры. – «Секрет фирмы», 02-08 апреля 2007, № 12 (195), с. 68-70.

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ В ВЕДЕНИИ ПРОЕКТОВ

С развитием экономики России в последние годы компании все чаще обращают на информационную составляющую своего бизнеса. И это не спроста, усиление конкуренции требует от бизнеса качественного оперативного планирования, глубокого и точного анализа, ведения большого количества первичных и промежуточных данных, не говоря уже об оперативности и масштабируемости системы. Это приводит в итоге к комплексной автоматизации предприятия, и здесь компании начинают наступать на грабли, которые не встречались при внедрении простых систем. Можно смело утверждать, что при увеличении сложности системы риски внедрения увеличиваются в геометрической прогрессии. Это часто недооценивают в первую очередь заказчики. Приведем пример: допустим, в одной из компаний как раз существовало несколько «островков» автоматизации, которые вели к тому же разные программисты.

Фактически данные не подлежали общему анализу и обработке, и служили скорее для выдачи локальных отчетов, которая вручную анализировалась и агрегировалась уже в другие отчеты. Во многих местах вообще отсутствовала тактовая автоматизация, все сводилось к вбиванию данных для внешних отчетов. И вот компания решилась на комплексную автоматизацию. Оценка проекта заказчика была примерно таковой, что и раньше при «кусочной» автоматизации, от этого и строили свои требования. В течение проекта стало ясно, что для реальной автоматизации (а не имитирования такового) первых блоков необходимы коренные изменения в других текущих (пока не тронутых) системах. Следующий этап, требует дальнейших изменений всей системы. Таким образом перепроектировать комплексную систему пришлось несколько раз, так как внедрить в одночасье на крупном объекте не представляется возможным, за ошибки начального проектирования и отсутствие риск-менеджмента заплатились обе стороны. Корни неудачи были просты: с длительным проектом растут финансовые риски, растут организационные риски, риски смены концепций и требований. Даже если в проекте участвуют опытные методисты и консультанты и тем более хорошие программисты, то проект может оказаться на грани срыва. Ошибкой - отсутствие на первом этапе внедрения так такового риск-менеджмента.

Часто специалисты не воспринимают риск-менеджмент как важный инструмент эффективного внедрения проекта. Под риск-менеджментом в основном понимается управление финансовыми рисками, такими как риски по ценным бумагам, кредитованию и страхованию. Слабое понимание риск-менеджмента, а также его длительного вхождения на российский рынок обусловлено хотя бы тем, что рынок недавно созрел для этого. Даже в высших учебных заведениях данная специальность стала развиваться только в последние годы. И это вполне естественно, в СССР все риски брало на себя государство, в девяностые экономика была сосредоточена на восстановлении и только опыт августа девяносто восьмого года дал толчок данному направлению. Прошло более семи позитивных лет и пожалуй, риск-менеджмент доказал, что его применение оправдано. Сегодня этим занимаются акционеры компании и финансовые директора, в более развитых системах - риск-менеджеры.

На специалистов в чьи обязанности входит управление рисками существует

устойчивый спрос, и, как правило, предлагаемые доходы достаточно высоки. Это обуславливается дефицитом профессионалов на рынке и взрослением самого бизнеса России.

К эффективным методам управления рисков можно отнести:

1. Избежание риска. Как правило, избежать некоторых рисков лучше всего на бумаге: через договора, дополнительные соглашения, технические задания.

2. Ограничение риска. К ограничению риска относятся больше финансовые инструменты. Такие как специальные условия оплаты, привязка к результатам и прочее.

3. Снижение риска. К этому методу можно отнести качественное командообразование, организацию тендера, проведение тестирований системы, аттестацию пользователей на знание системы, ведение проекта по отработанным и проверенным схемам, адекватное планирование.

4. Распределение риска:

- Распределение рисков за проект на его участников. Привязка успеха и неудачи проекта;

- Распределение рисков между функциональными блоками. Необходимо адекватно оценивать сложность всех блоков и верно распределять ресурсы на них;

- Финансовое распределение рисков. Распределение между заказчиком и исполнителем, а также между участниками проекта;

- Взаимопомощь при разделении рисков между заказчиком и исполнителем. При «пробуксовке» одной стороны необходимо совместно решать проблемы.

5. Принятие риска. Не все риски можно избежать, так же как не все риски надо избегать в силу целесообразности. Например, известно, что все описать на этапе написания технического задания невозможно, соответственно обе стороны несут некоторый риск того, что внушительную часть необходимо будет доделывать.

6. Резервирование ресурсов:

- Резервирование человеческих ресурсов под проект. Привлечение текущих участников не должно влиять на общую работу, а при увеличении нагрузки иметь запасной вариант в виде внешних консультантов и экспертов;

- Резервирование денежных средств. Это позволит избежать одно из самых серьезных рисков для обеих сторон, т.к. недоплата, либо увеличение финансовых рисков для исполнителя в связи с несвоевременностью платежей. Это влечет за собой либо удешевление ресурсных мощностей на проект со стороны исполнителя (мало людей, либо менее профессиональные сотрудники), что приводит к увеличению рисков для заказчика. Также резервирование средств позволит доделать работу, если исполнитель не выполнил надлежащим образом работу или не все было учтено на этапе сдачи работ.

7. Страхование рисков:

- В случае невыполнения основных обязательств исполнителя, необходимо иметь запасной вариант от других внедренцев;

- В случае не выполнения исполнителем поставленных задач по функциональным блокам, накладывается система штрафов согласно договору;

- В случае успешного завершения каждого блока внедрения, а также всего внедрения, производить хорошее премирование своих сотрудников. Лучше всего оклад держать относительно невысоким. Вклад дополнительных средств в такое мероприятие обеспечит значительное снижение рисков от ухода участников, а зарезервированные за сотрудником премии служат страховым накоплением на непредвиденные ситуации.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ильин К. Л. «Организация делопроизводства и документооборота», «Защита информации. Инсайд», N 6-2006..
2. Ильин К. Л. «Информационная угроза из Интернета - понять, чтобы защититься», «Защита информации. Инсайд», N 2-2006.
3. Станиславчик Е.Н. «Риск-менеджмент на предприятии. Теория и практика.», М.: «Ось-89», 2006.

РАЗВИВАЮЩАЯСЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ: ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ВИДОВ УПРАВЛЕНИЯ

На сегодняшний день современной наукой исследованы три основных вида управления в сложных системах: программное управление; адаптивное управление; рефлексивное управление.

При программном управлении управляющая система выдает команды, реализующие определенную программу, которая в зависимости от результатов может быть изменена. В случае рефлексивного управления управляемой системе передаются и внушаются мотивы, стимулирующие выработку желаемого решения. При адаптивном управлении решение формируется фрагментарным копированием подсистемами “высшего уровня” поведения друг друга с добавлением комбинаторных и случайных элементов.

Рассмотрим особенности каждого типа управления, а также возможности и условия их использования в развивающейся системе управления организацией (РСУО) в современных условиях функционирования.

В общем виде программное управление заключается в следующем. Главная программа управления, заложенная в систему, обеспечивает выработку программ, которые используют внутреннюю информацию о состоянии системы и внешнюю информацию о состоянии и свойствах окружающей среды. Эти подпрограммы и осуществляют непосредственное управление, а исходная программа контролирует эффективность и изменяет программы в направлении повышения эффективности. В более сложных системах исходная программа обладает способностью совершенствования на основе накопленной информации о результатах управления.

Способы реализации программного управления довольно разнообразны. В рамках РСУО целесообразно использовать поисковое дуальное управление, проблемы использования которого в рамках решения поставленной задачи впервые рассмотрены в известной работе А.А. Фельдбаума. /2/, а также уточнены в работах Я.З. Цыпкина, Л.А. Растригина /1,3/. Этот способ управления заключается в проведении целенаправленных пробных управлений для получения необходимой информации о состоянии и изменении окружающей среды под действием системы. На основании полученной информации вырабатывается новая подпрограмма управления.

Итак, процесс можно поискового дуального управления в РСУО можно представить в виде реализации двух этапов: пробное действие, на основании которого вырабатывается подпрограмма, и основное управляющее действие.

Роль поискового дуального управления в РСУО возрастает при увеличении скорости и диапазона изменений внешней среды. Направление изменения программ и подпрограмм задаются исходной программой. Несмотря на то, что сама программа может измениться весьма радикально и полностью перестроиться, характер ее изменения предопределен. Это ограничивает приспособительные возможности системы при быстром изменении среды.

Использование адаптивного управления в РСУО предполагает достаточно сложную схему, которая включает взаимодополняющие, приспособительные действия, комплекс которых должен соответствовать ситуации. Приспособительная тенденция заключается в том, что вместо подражания системы ищут по програм-

ме закон управления, который усиливает деятельность какой-то другой системы.

При адаптивном управлении отсутствует строгое разделение функций между подсистемами: эти функции могут выполняться поочередно всеми подсистемами. Указанное свойство адаптивного управления обеспечивает экономию информационного ресурса по сравнению с программным управлением.

При адаптивном управлении управляющие воздействия формируются на основании оценок, выполненных всеми подсистемами. По мере усложнения системы подпрограммы управления на низших уровнях совершенствуются, координируются и используются в интересах всей системы.

Адаптивное управление может вызвать стабилизацию структуры. Если изменение внешней среды происходит медленно, то при неизменной структуре адаптивное управление может обеспечить эффективность системы на высоком уровне. Система приобретает способность противостоять все большим и большим изменениям среды за счет повышения гибкости управления.

Возможности адаптивного управления отчетливо проявляются в сложных ситуациях. Каждая подсистема в отдельности не знает, что делать. В результате серии экспериментов устанавливаются “стыковочные” элементы ситуаций, известные группам подсистем, в которых подсистемы взаимодействуют эффективно. Контакт на этапах взаимодействия облегчает подражание “знающей” подсистеме на отдельных этапах развития ситуации, а результате система втягивается в целенаправленную деятельность.

Главным источником и функциональной основой адаптивного управления является подражание. Из всех целенаправленных функций подражание требует наименьшей памяти, так как объект подражания (внешняя память) непрерывно служит образцам. Выделяют три основные формы адаптивного управления: простое подражание; “зацепление”; закрепление удачного случая. Их можно представлять и как этапы усовершенствования поведения системы.

При реализации формы адаптивного управления «простое подражание» каждая из подсистем выполняет одну из функций. Если число подсистем в несколько раз превышает число функций, то вероятность выполнения необходимых для данной ситуации функций близка к единице. Если каждая функция может выполняться автономно и не требуется взаимодействия между подсистемами, простое копирование позволяет системе приспосабливаться к медленно изменяющейся среде.

При реализации формы адаптивного управления «зацепление» реализуются совместные, последовательно связанные функции, имеющие общую подфункцию, такую, чтобы она завершала одну функцию и начинала другую.

Форма адаптивного управления «закрепление удачного случая» - необходимый этап адаптации в изменяющейся среде. Случайные отклонения от “канонического” выполнения функции происходят все время, однако в неизменяющейся и медленно изменяющейся средах они нивелируются и не приводят к заметным последствиям. В изменяющейся среде случайности становятся источником развития.

В системе, имеющей нестабильную структуру, возможно только адаптивное управление, которое по мере стабилизации структуры и образования иерархии дополняется программным управлением. В результате возникает смешанное управление с постепенным увеличением удельного веса программной составляющей. Постепенно от адаптивного управления система переходит к программному.

В дальнейшем тезаурусы системы могут развиваться настолько, что программное управление будет ослабевать из-за автономных тенденций; целенаправлен-

ность системы будет падать. Эффективным противодействием этим нежелательным явлениям является рефлексивное управление, которое стабилизирует внутрисистемный климат и обеспечивает целенаправленность.

Рефлексивное управление определяется передачей мотивов для принятия решения. Оно осуществляется при помощи стимулирования желательных решений. Рефлексивное управление не только предвосхищает возможные действия, но предопределяет их на основании анализа свойств систем. Рефлексивное управление сложнее адаптивного и программного, поскольку должно их моделировать и, кроме того, включает глубинные процессы.

Взаимодействие программного и рефлексивного управлений укрепляет структуру системы, делает ее более гибкой, повышает сопротивляемость системы внешнему воздействию и создает условия для дальнейшего развития.

Подобное взаимодействие положительно влияет на функционирование управляющей системы, которая все в большей степени использует рефлексивное управление, нежели программное, поскольку последнее не всегда достигает цели. Развитие рефлексивного управления укрепляет системные свойства, обеспечивает согласованность между основными функциями элементов и основной функцией системы. Эта согласованность способствует развитию рефлексивного управления и создает предпосылки для усиления, уже на новой основе адаптивного управления.

Адаптивное управление развивается и приводит к расширению связей и возникновению многообразной структуры. По мере установления новых связей, которые охватывают все больше функций и процессов и определяют их течение, программное управление ослабляется, роль его снижается, а вместе с этим снижается роль управляющей подсистемы. Усиливаются адаптивное и рефлексивное управления на новой информационной базе и новом уровне, а затем снова укрепляется и развивается программное управление.

Разные виды управления дополняют и стимулируют друг друга. В процессе адаптивного управления, начавшиеся с какой-то части структуры, посредством рефлексивного управления вовлекаются все новые и новые подсистемы. Процесс охватывает всю систему или достаточно большую ее часть, обеспечивая целенаправленные действия системы в зависимости от внешней среды. В свою очередь, процессы рефлексивного управления, возникшие в результате взаимного отображения, вызывают процессы адаптивного управления, которые могут привести к изменению системы в желательном направлении.

Как известно, для управления в системе в общем виде необходимы: критерий; информация о ситуации и априорная информация. Уровень детерминированности управления зависит от вида управления и соотношения между этими факторами. Наиболее детерминировано программное управление, которое сводится, в конечном итоге, к выбору альтернативы в априорном конечном алфавите поведений. Оптимизация программного управления состоит в определении простейшего способа достижения выбранной альтернативы. Программное управление требует однозначного критерия. В сложных ситуациях программное управление может оказаться не только неэффективным, но и неработоспособным.

Наименее детерминировано адаптивное управление, не связанное с альтернативным и априорным алфавитом поведения. Адаптивное управление предъявляет минимальные требования к объему априорной информации, центр тяжести морфологического совершенства системы переносится от структуры на элементный состав. Оптимальность адаптивного управления обычно оценить трудно, так как

критерий управления здесь менее строго определен, а само понятие оптимальности имеет скорее перспективный, чем оперативный смысл. Адаптивное управление может оказываться эффективным в сложных ситуациях, вызванных условиями повышенной неопределенности и динамичности окружающей среды.

Рефлексивное управление направлено на формирование частных, обычно скрытых критериев поведения, оно предлагает наличие развитого тезауруса системы и высокую степень автономности последней.

Любые управления в системе можно представить композицией трех основных видов управления: программного, адаптивного и рефлексивного. Здесь можно отметить, что в реальной ситуации преобладает, как правило, смешанный вид управления, который представляет собой различные комбинации вышеописанных видов управления. Выбор конкретного вида управления определяется состоянием системы, а также информативностью структурных связей. Здесь также необходимо учитывать такие моменты, как назначение и место объекта управления в иерархической структуре системы управления, состояние объекта, его морфологическую и функциональную структуры, реакцию объекта на предыдущие воздействия со стороны системы управления. Для обеспечения эффективного управления в системе необходимо применение всех видов управления в рациональном сочетании и взаимодействии.

В условиях функционирования РСУО задача выбора видов управления ложится на специальный орган. Процесс синтеза управляющих воздействий органом управления дополняется входной информацией, поступающей из данного органа и содержащей выбранные виды управления.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Растринин Л.А. Адаптация сложных систем. /Методы и приложения. — Рига: Зинатне, 1981.- 376 с.
2. Фельдбаум А.А. Основы теории оптимальных автоматических систем. — М.: Наука, - 1966.- 387 с.
3. Цыпкин Я.З. Адаптация и обучение в автоматических системах. — М.: Наука, 1968. — 289 с.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ

Данные о поведении экономических объектов представляет собой плохо структурированную, слабо поддающуюся математическому описанию информацию, даже в условиях длительных наблюдений и получения больших массивов экспериментальных данных [1]. Характерным примером являются данные, зависящие от большого числа влияющих факторов, например, изменения биржевых индексов или курсов валют. Можно наблюдать их изменения в течение десятилетий, но адекватное математическое описание для всего периода наблюдений при этом получить практически невозможно, т.к. наряду с регистрацией изменений интересующего нас параметра необходимо регистрировать и все параметры, оказывающие влияние на исследуемый параметр экономического объекта. Только в этом случае возможно получение математической модели объекта, однако проблема здесь состоит в том, что математическое описание исследуемого параметра представляет собой функцию многих переменных, имеющих смысл влияющих параметров.

В практических случаях математическое описание заменяется получением трендов, характеризующих усредненные изменения исследуемого параметра во времени. Тренды получают в виде полиномов одного переменного некоторой степени, например, методом наименьших квадратов. С помощью тренда прогнозируют поведение объекта в будущем, однако, такое представление объекта не может быть его адекватным математическим описанием.

Допустим, имеется статистическая информация о деятельности предприятия по ряду параметров (табл. 1).

Таблица 1 Экономические характеристики предприятия

Месяц, Т	Объем выпуска, О тыс. руб.	Прибыль, Пр тыс. руб.	Накладные расходы, Нк тыс. руб.
1	2	3	4
1	413,69	13,86	28,04
2	373,45	12,6	36,17
3	419,05	20,45	29,02
4	402,76	8,71	35,52
5	454,59	11,81	25,25
6	462,77	7,41	29,09
7	455,76	10,71	34,32
8	499,38	21,48	26
9	434,15	8,52	25,41
10	451,38	22,1	30,94
11	453,67	15,63	30,81
12	521,38	23,48	24
13	461,84	11,01	22,79

14	516,01	10,11	25,18
15	430,43	18,41	23,73
16	457,83	21,72	30,38
17	476,15	12,52	21,41
18	536,01	12,11	23,18
19	464	12,7	24,75
20	539,43	11,69	29,89
21	536,48	33,32	16,7
22	553,38	36,1	19,44
23	510,43	30,41	14,23
24	599,43	21,69	22,39
25	572,12	36,27	22,37
26	582,4	45,58	15,41
27	626,01	32,11	9,58
28	556,7	34,77	9,66
29	551,73	37,13	10
30	597,83	44,83	16,59
31	601,73	51,11	10,41
32	607,15	54,54	6,19
33	606,31	48,53	5,86
34	635,76	57,6	12,39
35	595,13	52,43	8,86

Временная зависимость объема выпуска и её тренды различных порядков

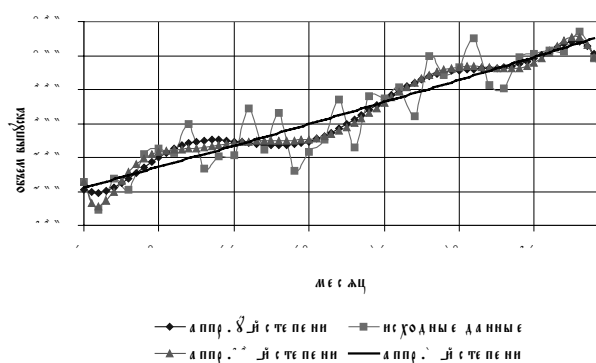


Рис. 1 Зависимость погрешности тренда объема выпуска от порядка полинома

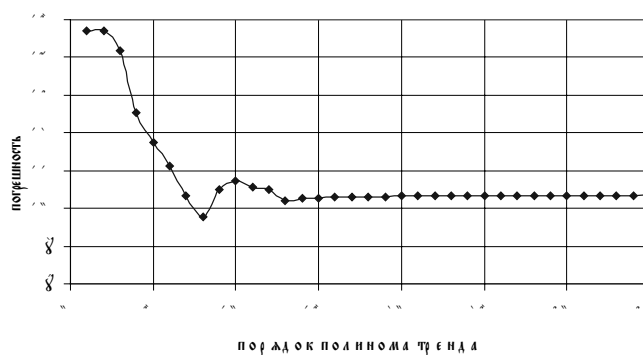


Рис. 2

Слабая структурированность информации проявляется в том, что увеличение порядка полинома тренда до максимального возможного практически не снижает погрешности математического описания (рис. 2).

Информационная технология построения математического описания экономического объекта заключается в применении метода топологического группового преобразовании экономической информации и симплексной аппроксимации взаимозависимости параметров [2].

Пространство экономического объекта представляет двумерный массив $\{x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}, x_{n+1,j}\}$, где $j = 1, 2, \dots, N$ – число строк табл. 1.

Групповое преобразование значений экономических параметров объекта проводится по формуле

$$x_i = (k_1 \cdot x_i + b_1) + (-k_2 \cdot x_i - b_2),$$

$$\text{где } k_1 = \frac{b}{b-a}, b_1 = -\frac{a \cdot b}{b-a}, k_2 = \frac{a}{b-a}, b_2 = -\frac{a \cdot b}{b-a}.$$

Если считать, что $b = \max x_j$, $a = \min x_j$, тогда все множество экспериментальных значений оказывается внутри параллелепипеда с размерами по каждой координате $(b - a)$, и полученное пространство объекта, которое представляет собой удвоенное по размерности исходное пространство, становится компактным.

Дальнейшие преобразования компактного пространства объекта осуществляются при факторизации каждого слагаемого группового преобразования при выделении из каждого из них своего множителя:

$$x = (k'_1 \cdot x + b'_1) \cdot h_1 + (-k'_2 \cdot x - b'_2) \cdot h_2,$$

$$\text{в котором } k'_1 = \frac{1}{b-a}, b'_1 = -\frac{a}{b-a}, k'_2 = \frac{1}{b-a}, b'_2 = -\frac{b}{b-a}, h_1 = b, h_2 = a.$$

Значения нормы построенного топологического пространства $T(j)$ вычисляются с использованием стоящих в скобках компонентов факторизованного преобразования и данных для каждой j -й строки табл. 1:

$$T(j) = (k_1 \cdot f(x_1, x_2, \dots, x_n)_j + b_1) + (-k_2 \cdot f(x_1, x_2, \dots, x_n)_j - b_2) \cdot \left[\prod_{i=1, n} (k_1 \cdot x_j + b_1) + (-k_2 \cdot x_j - b_2) \right]. \quad (1)$$

В этом случае функция n переменных $f_i(x_1, x_2, \dots, x_n)$ в экспериментальных узлах j вычисляется по формуле:

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n)_j = \left(\frac{T(j)}{\prod_{i=1, n} (k_1 \cdot x_j + b_1) + (-k_2 \cdot x_j - b_2)} + (b_2 - b_1) \right) \cdot \frac{1}{k_1 - k_2}. \quad (2)$$

В остальных точках значения функции получаем по формуле:

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n) = \left[\left(\frac{\sum_{j=1, N} \frac{1/\delta(j)}{\Delta} * T(j)}{\prod_{i=1, n} (k_1 \cdot x_i + b_1) + (-k_2 \cdot x_i - b_2)} + (b_2 - b_1) \right) * \frac{1}{k_1 - k_2} \right] \quad (3)$$

где

$$\delta(j) = \prod_{i=1,n} (k_1 \cdot x_j + b_1) + (-k_2 \cdot x_j - b_2) - \prod_{i=1,n} (k_1 \cdot x_i + b_1) + (-k_2 \cdot x_i - b_2))$$

Формулы (1, 2, 3) дают непрерывное высокоточное математическое описание объекта и позволяют построить целый ряд математических функций объекта ММО. Три функции одного переменного ММО 1: $O = f_1(T)$, $O = f_2(Pr)$, $O = f_3(Hk)$, $Pr = f_1(T)$, $Pr = f_2(O)$, $Pr = f_3(Hk)$, $Hk = f_1(T)$, $Hk = f_2(O)$, $Hk = f_3(Pr)$. Примеры вычисленных функций ММО 1 приведены на рис. 3 – 5. Погрешность в узлах не хуже 0,01 %.

Рассчитанные значения функции $O = f(T)$

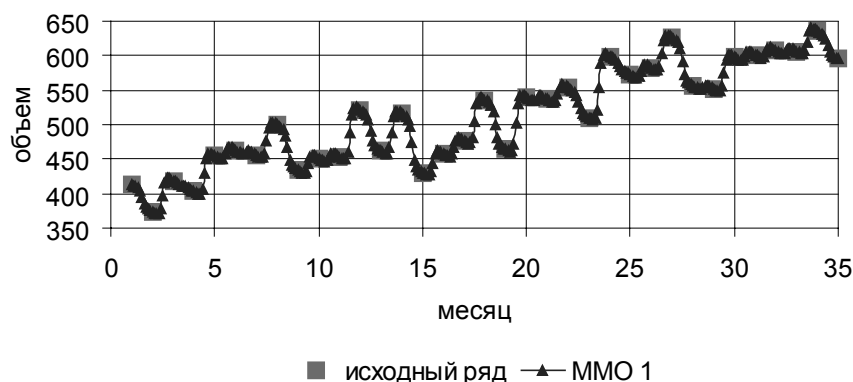


Рис. 3. Рассчитанные значения функции $Pr = f(T)$

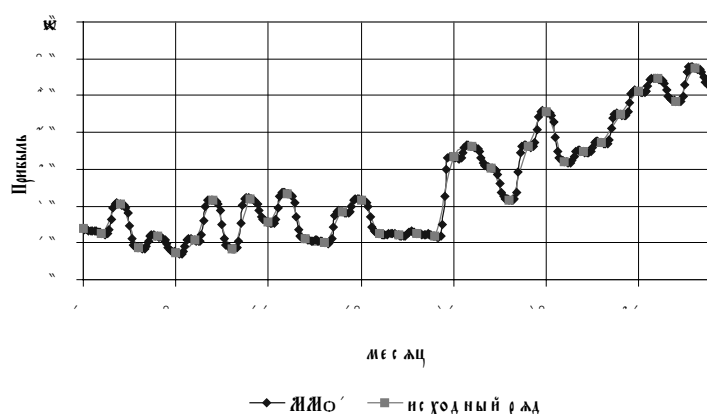


Рис. 4. Рассчитанные значения функции $Hk = f(T)$

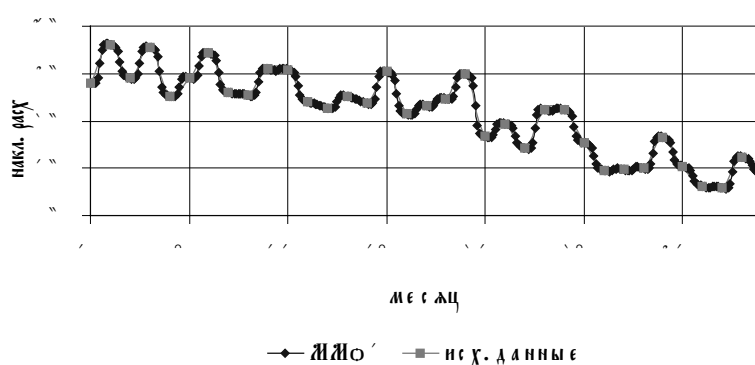


Рис. 5.

Аналогичным образом можно получить математическое описание объекта в виде функции двух переменных ММО 2 вида $Z = f(X, Y)$. К таким функциям относятся: $O = f_1(Пр, T)$, $O = f_2(Нк, T)$, $O = f_3(Пр, Нк)$, $Пр = f_4(O, T)$, $Пр = f_5(Нк, T)$, $Пр = f_6(O, Нк)$, $Нк = f_1(O, T)$, $Нк = f_2(Пр, T)$, $Нк = f_3(O, Пр)$. В качестве примера на рис. 6 представлена функция $O = f_3(Пр, Нк)$, вычисленная по формулам (2, 3).

Рассчитанные значения функции $O = f_3(Пр, Нк)$

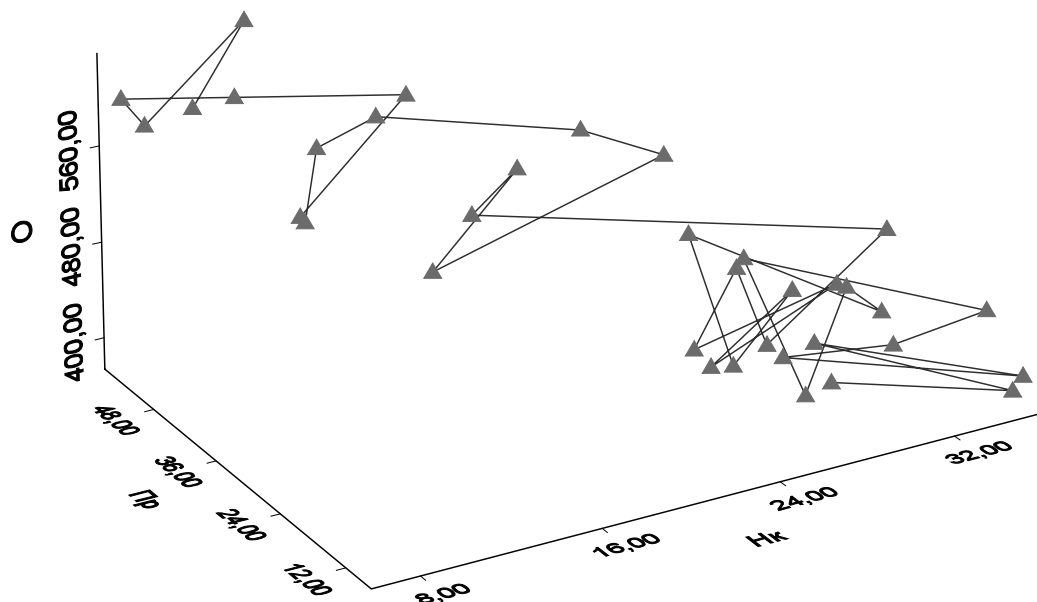


Рис. 6.

Наконец по данным табл. 1 можно построить математические описания трех функций ММО 3 вида $U = f(X, Y, Z)$. К таким функциям относятся $O = f_1(Пр, Нк, T)$, $Пр = f_2(O, Нк, T)$, $Нк = f_3(O, Пр, T)$. Эти функции характеризуют кривые в четырехмерном пространстве, поэтому проиллюстрировать их графически невозможно.

Представление объекта с помощью функций многих переменных особенно эффективно, поскольку оно позволяет проводить анализ экономической безопасности и устойчивости. Дело в том, что формулы (2, 3) структурно представляют собой отношение полиномов вида

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n) = \frac{\sum_{i, j, \dots, s=0,1} a_{i, j, \dots, s} \cdot x_1^i \cdot x_2^j \cdot \dots \cdot x_n^s}{\sum_{i, j, \dots, s=0,1} b_{i, j, \dots, s} \cdot x_1^i \cdot x_2^j \cdot \dots \cdot x_n^s} \quad (4)$$

Исследование нулей полиномов числителя и знаменателя дает возможность определять нули и полюса ММО. Нули полинома числителя позволяют практически находить области сочетаний параметров объекта, соответствующие, например, порогам параметров экономической безопасности исследуемого объекта [3], а нули полинома знаменателя определяют области экономической устойчивости экономического объекта [4].

Информационная технология реализована в виде пакета прикладных программ. Она позволяет по имеющимся экономическим характеристикам экономического объекта получить полную систему математических моделей для решения разнообразных задач математического моделирования исследуемого экономического объекта.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Орлов А.И. Эконометрика. - М.: Экзамен, 2002. - 576 с.
2. Гусев А.Н. Генерация и применение линейных пространств в информационной технологии обработки многомерной информации // Информационные технологии и семиотика. - М.: ВНИИКИ, 1999, С. 112-122.
3. Экономическая безопасность России: Общий курс / Под ред. В.К. Сенчагова. - М.: Дело, 2005. - 896 с.
4. Корчагина Е.В. Анализ и оценка экономической устойчивости в структурах предпринимательства. - СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2002. - 145 с.

Золотарев П.С.,
соискатель

Лапенков В.И.,
д.э.н., профессор
МАИ (государственный технический университет)

УБЫТОЧНОСТЬ ФГУП

Федеральные государственные унитарные предприятия (ФГУП) широко распространены в авиастроении. Убыточность является недостатком финансово-экономического состояния многих ФГУП.

Под убыточностью ФГУП будем понимать наличие балансового убытка, то есть отрицательной прибыли до налогообложения, в «Отчете о прибылях и убытках». Причина образования балансового убытка – превышение общей величины расходов над доходами (включая их обычную и внереализационную составляющие).

К основным негативным экономическим последствиям убыточности следует отнести:

А) на макроэкономическом уровне: сокращение доходов бюджета за счет неуплаты убыточными организациями налога на прибыль. Вместе с тем, по этому поводу следует отметить:

- с принятием гл. 25 «Налогового кодекса Российской Федерации» исчезла однозначная связь наличия налога на прибыль и прибыльности организации,
- ФГУП осуществляют отчисления в собственнику (по сути, в бюджет) даже при наличии непокрытого убытка;

Б) на уровне организации:

1. сокращение стоимости имущества, принадлежащего собственнику (в случае ФГУП – государству), вследствие снижения стоимости чистых активов, обусловленного формированием непокрытого убытка,

2. отсутствие ресурсов не только для развития ФГУП (вследствие наличия непокрытого убытка), но и для обычного воспроизводства,

3. негативное влияние на показатели финансово-экономического состояния, обуславливающее удорожание взаимодействия с контрагентами,

4. создание предпосылок для ликвидации предприятия вследствие:

- потери интереса собственника, не получающего доход,
- ухудшения соотношения уставного капитала и стоимости чистых активов,
- возникновения условий для появления дефицита платежных средств и развития несостоятельности.

Очевидно, наряду с явной убыточностью, характеризующейся отрицательной величиной балансовой прибыли, можно говорить и о скрытой убыточности, не редко встречающейся у ФГУП. Она возникает при неполном списании на себестоимость реализованной продукции подлежащих списанию фактически произведенных расходов. Основными причинами формирования скрытой убыточности ФГУП являются:

- маскировка неудовлетворительного финансово-экономического состояния (например, с целью хорошо выглядеть на балансовой комиссии, где собственник рассматривает результаты деятельности ФГУП),

- отсутствие возможности списания (например, вследствие отказа признать эти расходы представителем заказчика).

Скрытая убыточность приводит к формальному улучшению некоторых показателей финансово-экономического состояния. Однако реальная платежеспособность ФГУП при этом становится еще хуже, т.к. возникает дополнительная задолженность по налогу на финансовый результат.

Многолетний мониторинг финансово-экономического состояния ФГУП указывает на распространенность убыточности и многообразие ее причин. Приведем некоторые из них.

Высокий уровень специализации производства, ориентация на выпуск специфической продукции, имеющей узкий и регулируемый рынок, создают ограничение на объем сбыта, масштабы производства.

Высокая наукоемкость, материалоемкость и трудоемкость, длительный цикл производства продукции ФГУП обуславливают высокий уровень ее себестоимости.

Наличие значительного количества однопрофильных ФГУП, суммарная производственная мощность которых существенно выше потребности в их продукции, не позволяет в полной мере загрузить каждое из предприятий профильной продукцией.

Низкий уровень и жесткость ограничений на рентабельность, заработную плату и накладные расходы по продукции госзаказа.

Высокий износ активной части основных фондов, обуславливает повышенные эксплуатационные расходы.

Продукция ФГУП, как правило, требует значительного объема дорогостоящих испытаний.

Обязательной является многоэтапная и дорогая сертификация продукции ФГУП, затрудняющая выведение на рынок ее новых образцов.

Неразвитость или отсутствие инфраструктуры по техобслуживанию, поставке запасных частей, ухудшает конкурентоспособность продукции ФГУП, особенно на международном рынке.

Значительный объем убыточных внереализационных операций. Например, продажа основных средств чаще всего осуществляется с убытком, так как это выгодно с многих точек зрения: не платится налог на прибыль, в качестве главной цели рассматривается получение денежных активов, часть выручки от продажи может быть скрыта и т.п.

Отсутствие объективных методов оценки расходов на содержание не используемого имущества (например, мобилизационных мощностей). При этом соответствующие расходы ФГУП, по мнению его администрации, как правило, оказываются недофинансированными из бюджета, и часть расходов относится на себестоимость продукции, увеличивая ее.

Устоявшийся за многие годы имидж ряда отраслей как «естественно убыточных» (ВПК, ЖКХ).

Нежелание и неумение многих руководителей ФГУП осуществлять изменения. Например, сокращать долю госзаказа в объеме производимой продукции.

Защищенность от банкротства статусом ФГУП.

Сохранение института «генеральный директор — генеральный конструктор». Как показывает опыт, в одном лице далеко не всегда уживаются хороший теоретик и хороший практик. При этом экономическая целесообразность может приноситься в жертву научному интересу и инженерной идее.

Специфичность бюджетного финансирования ФГУП, выражающаяся в кассовых разрывах, привлечении значительного объема банковского кредита, высокий уровень платы за кредит.

Возможно злоупотребление объемами кредитования (очевидно, с выгодой для администрации ФГУП).

Неудовлетворительный уровень экономической работы: формальное планирование или его полное отсутствие, котловой метод учета расходов, отсутствие экономического стимулирования и т.п. Часто убыток и дефицит платежных средств закладывается в финансовый план ФГУП.

Закрытость информации о показателях деятельности ФГУП (зачастую неоправданно обосновываемая государственной тайной).

Боязнь продемонстрировать высокий финансовый результат, т.к. это может вызвать сокращение бюджетного финансирования или приватизацию «интересного» ФГУП.

Снижение значимости прибыли как показателя финансового результата и источника финансирования вследствие:

- ее размытости и неопределенности как экономической категории. В настоящее время в хозяйственной практике используется множество показателей прибыли (только в формах 1 и 2 их не менее 5), методов ее расчета (по оплате, по отгрузке; налоговый, бухгалтерский) (рис. 1 [1]). В этих условиях теряется конкретность понятий «прибыльное предприятие» или «убыточное предприятие»,

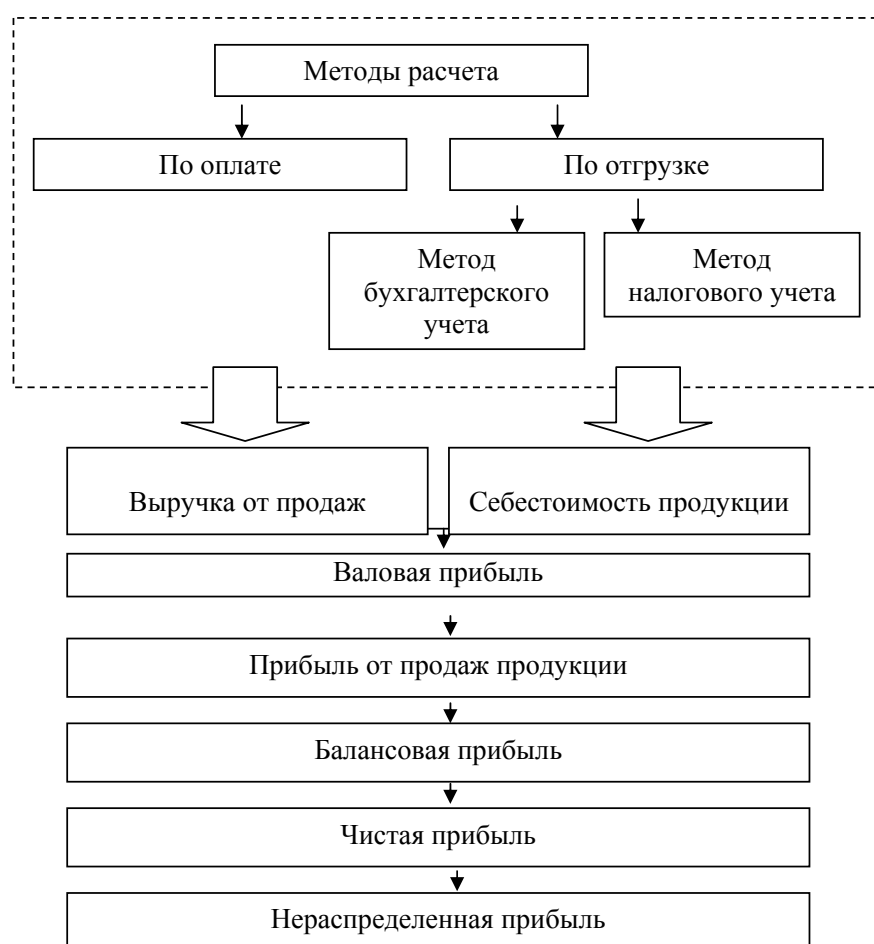


Рис.1. Варианты показателя прибыли

- доминирование метода расчета прибыли «по отгрузке», при использовании которого теряется прямая связь финансового результата и сальдо платежных

средств. При этом убыток представляется неким формальным показателем, не несущим прямой угрозы ФГУП,

- отсутствие в законодательстве санкций за убыточность,
- наличие более актуальных для ФГУП опасностей, нежели убыточность, например, банкротства,
- наличие значительных источников бюджетного финансирования ФГУП, альтернативных прибыли (централизованные капиталовложения, компенсации различных расходов и др.).

Существуют и иные экономические и неэкономические, объективные и субъективные, внешние и внутренние причин убыточности ФГУП, которые должны быть рассмотрены и систематизированы. Представляется целесообразным предложить метод идентификации этих причин и меры по предотвращению их негативного воздействия на уровень финансового результата.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Лапенков В.И., Лапенков И.В. Основы финансового менеджмента. - М.: ИВАКО Аналитик, 2005.

МЕТОД ОБНАРУЖЕНИЯ СКРЫТОЙ ПЕРИОДИЧНОСТИ

В данной работе демонстрируется применение тригонометрических трендов в прогнозировании, обеспечивающее обнаружение скрытой периодичности в исходных данных и оперативное использование этой информации для прогноза. В этом состоит преимущество метода тригонометрических трендов по сравнению с более известным методом степенных трендов.

В основе метода прогнозирования лежит идея представления наблюдаемого в прошлом процесса в виде линии средних значений, проведенной по методу наименьших квадратов. Такая линия называется линией регрессии или трендом. Тренд воспринимается как предсказуемая составляющая процесса и поэтому способная к продолжению на будущее, как прогноз среднего значения. Истинное же значение прогноза выступает в интервальной форме путем переноса на будущее дисперсии, как среднего квадрата отклонений. Значит, прогнозное значение выражается в виде интервала возможных значений относительно среднего значения на тренде. Предсказать точное числовое значение естественно невозможно.

На практике в виде трендов (или функций регрессии) выступают степенные многочлены. Их определение методом наименьших квадратов представляет наиболее простую и понятную процедуру.

Степенные многочлены в своей наиболее простой трактовке, когда степени невелики (например, если нулевая, первая, или вторая), наиболее адекватно выражают монотонно развивающиеся процессы, то есть возрастающие или убывающие.

В тех же случаях, когда в процессе обнаруживаются или предполагаются сезонные составляющие, обуславливающие колебательный характер, то для их математического моделирования потребуются тренды высоких степеней, а это связано с громоздкими вычислениями и соответственно с потерей точности при фиксированном количестве исходных данных.

Естественно есть выход, заключающийся в применении вместо степенных функций, по отдельности представляющих либо возрастающие, либо убывающие зависимости, функции изначально представляющие колебательные процессы, то есть синусы и косинусы. Вот на определенном историческом этапе появились тригонометрические тренды в виде многочленов, состоящих из тригонометрических функций разных частот. В математике эта область знаний получила название спектрального анализа, связанного с именем французского физика и математика Ж.Фурье.

На практике применяется комплексная форма спектрального анализа, в настоящее время представляющая для многих отечественных экономистов непреодолимые трудности. Однако, в простейшем, общедоступном вычислительном инструменте системы Windows приложении Excel процедура спектрального анализа заложена и это значит, что в ней можно разобраться. Только чуть подучиться математике.

Если учиться поздно, то можно рекомендовать книгу [1], в которой автор скромными и убедительными средствами попытался довести до читателя основы спектрального анализа и его приложений на практике. Здесь же приведена подробная и обстоятельная процедура получения тригонометрических трендов, в том числе и обсуждаемых в настоящей статье.

Для освоения вычислительного аппарата рекомендуется книга про Excel, ну та, которая хотя бы для «чайников» [2].

Прочитав настоящую статью и рекомендуемую выше литературу, вы, уважаемый экономист, можете называть себя профессионалом по спектральному анализу, способным осуществлять научный прогноз еще одним современным и продвинутым методом.

Переходим к осуществлению цели настоящей статьи, показать на добротном экспериментальном материале как получаются тригонометрические тренды. Такого вы еще не видели.

Исходные данные представлены количествами изделий по месяцам в течение 5-лет с января 1999 по апрель 2004 года. Общее количество данных таким образом составило 64, что отвечает требованиям применения быстрого преобразования Фурье (БПФ): количество данных должно быть четной степенью 2-х. С помощью надстройки Excel'е «Анализ данных», подменю «Анализ Фурье», были рассчитаны все 32 значения частот гармоник и соответствующих им амплитуд и фаз.

Приведем анализ зависимости качества представления данных от количества выбранных гармоник (первых членов многочлена), для чего построим графики многочленов на фоне точечной диаграммы исходных данных.

Формулы трендов, полученных для 1-ой гармоник (сюда входит и нулевая гармоника), и затем до 2-ой гармоник включительно, имеют следующий вид («звездочка» - знак умножения):

$$X(t) = 2593.889 + 311.8919 * \cos(0.0981748 * t + 1.198394) \quad \text{1-я гармоника}$$

$$X(t) = 2593.889 + 311.8919 * \cos(0.0981748 * t + 1.198394) + 288.6379 * \cos(0.1963496 * t - 2.61314) \quad \text{1-я и 2-я гармоники.}$$

Хотя тригонометрические многочлены выглядят внушительно, их графики полезнее для анализа.



Из отчетливо заметных выбросов количества изделий в начале 2000 года и 2003 года одна гармоника обнаруживает лишь второй выброс. Учет второй гармоник (добавление еще одной гармоник) проявляет и первый выброс.

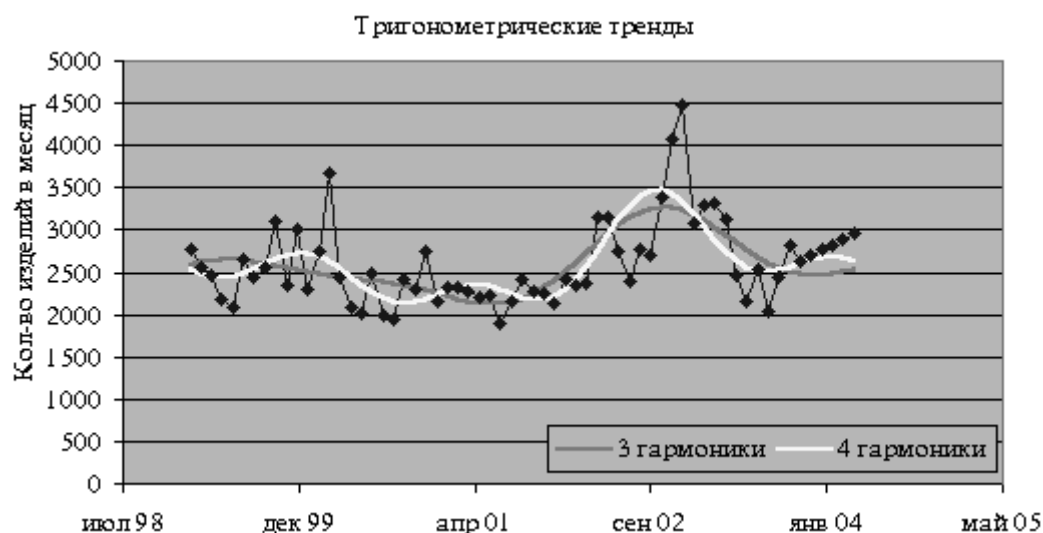
Добавление третьей и четвертой гармоник выявляет и реагирует на более тонкие изменения (структуры), которые уже трудно, а то не возможно, обнаружить на глаз. Приводим формулы тригонометрических многочленов и построенные по ним графики.

$$X(t) = 2593.889 + 311.8919 \cdot \cos(0.0981748 \cdot t + 1.198394) + 288.6379 \cdot \cos(0.1963496 \cdot t - 2.61314) + 127.3215 \cdot \cos(0.2945243 \cdot t - 0.93384)$$

1-я, 2-я и 3-я гармоники,

$$X(t) = 2593.889 + 311.8919 \cdot \cos(0.0981748 \cdot t + 1.198394) + 288.6379 \cdot \cos(0.1963496 \cdot t - 2.61314) + 127.3215 \cdot \cos(0.2945243 \cdot t - 0.93384) + 212.9431 \cdot \cos(0.3926991 \cdot t + 1.094271)$$

1-я, 2-я, 3-я и 4-я гармоники.



Многочлены, содержащие 3-ю и 4-ю гармоники, отлично аппроксимируют исходные данные. На них можно и остановиться, приняв приведенные выше формулы в качестве трендов (формул регрессии). Увлекаться большим количеством гармоник не стоит по причине возможного увеличения остаточной дисперсии.

Метод тригонометрических многочленов показал, что последние удачно моделируют распределение во времени исходных экспериментальных данных. Теперь можно ввести тригонометрические многочлены в наш арсенал методов прогнозирования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Князев А.С. ПРОГНОЗ научные методы. — М.: (УДК 159.9:001.891.573 ББК 88 К54), 2006.
2. Харвей Г. Excel 5.0 для «чайников». — Киев: «Диалектика», 1995 и последующие годы издания и версии.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СРЕДЕ «ПРОДУКТ - СЕРВИС»

В современных условиях конкуренция - один из ключевых стратегических инструментов рыночной экономики. Ее можно рассматривать как движущую силу развития общества, основной способ экономии ресурсов, повышения качества продукции и уровня жизни населения.

Теоретические исследования дают основу для того, чтобы считать, что конкуренция способствует улучшению производительности. Например, в результате эмпирического исследования, проведенного в Великобритании в конце 90-х гг. XX века [3] удалось показать, что усиление конкуренции, измеренное с помощью увеличения числа конкурентов или с помощью падения уровня доходов компании, приводит к значительному росту совокупной факторной производительности.

В свою очередь конкурентоспособность — это сложный, интегральный показатель, который формируется под воздействием многих факторов, влияющих на все аспекты деятельности хозяйствующего субъекта. Можно предположить, что в силу этого обстоятельства многие исследователи, изучающие различные стороны конкурентоспособности, по-разному трактуют само рассматриваемое понятие.

В самом общем виде понятие конкурентоспособности характеризует возможности участника конкурентной борьбы для решения задач, стоящих перед ним в сложившихся условиях [2, с.34]. Конкурентоспособность — величина относительная. Специфика этой категории состоит в том, что ее можно применять как к предмету конкуренции (например, конкурентоспособность продукции), так и к субъектам конкуренции (конкурентоспособность предприятия, отрасли, региона, страны). При этом следует отметить, что ключевым элементом в данной системе категорий можно считать именно конкурентоспособность предприятия, т.е. тот фундамент, который реализуется в виде конкретной продукции. Именно на предприятии в ходе производственного процесса закладываются те качественные характеристики продукции, которые формируют ее потребительскую ценность, и только предприятие определяет стратегию, тактику продвижения и сбыта продукции, создавая условия для ее успешной реализации. Кроме того, с точки зрения макроэкономических процессов конкурентоспособность отрасли или национальной экономики может быть реализована только через производственно-хозяйственную деятельность соответствующих предприятий.

Научно-технический прогресс со временем меняет масштабы и пропорции затрачиваемых ресурсов, но неизменным остается содержание механизма конкурентной борьбы, результат которой определяет конкурентоспособность предприятия как отражение продуктивности использования ресурсов.

Анализ научной литературы по вопросу конкурентоспособности предприятий позволил выделить наиболее существенные моменты: - конкурентоспособность предприятия можно рассматривать преимущественно как относительную категорию, т.е. каждое предприятие по тем или иным характеристикам сопоставляется с конкурентами; - конкурентоспособность предприятия является категорией, подверженной изменениям, что обусловлено как внешними, так и внутренними факторами, значительная часть которых может рассматриваться в качестве управляемых

параметров; - основной акцент делается на сопоставлении показателей конкурентов, в то время как вне поля зрения остается проблема своевременной адаптации предприятия к изменяющимся условиям внешней среды.

С учетом вышесказанного можно определить **конкурентоспособность предприятия** как реальную и потенциальную способность хозяйствующего субъекта ставить и достигать таких целей своего развития, которые обеспечивают ему успех в конкурентной борьбе на конкретных рынках за счет более эффективного использования в сравнении с конкурентами ограниченных ресурсов.

Определяя же конкурентоспособность такого субъекта как *предпринимательская структура*, следует оговорить условия использования данной категории. Несомненно, что на сегодняшний день деятельность любого хозяйствующего субъекта в условиях независимого и самостоятельного функционирования, базирующегося на рыночных отношениях, связана с предпринимательством. Значительное количество существующих исследований российских и зарубежных авторов, посвященных проблемам предпринимательства, позволяет определить основные характеристики предпринимательской деятельности:

- 1) предприниматель является движущей силой, которая соединяет ресурсы, организует и управляет процессом воспроизводства;
- 2) свобода в выборе направлений и методов организации и управления хозяйственной деятельностью, самостоятельность принятия решения;
- 3) инновационная основа предпринимательской деятельности;
- 4) ответственность за принимаемые решения, их последствия, связанный с этим риск с целью получения предпринимательского дохода.

Взяв за основу данные характерные черты предпринимательской деятельности, будем понимать под **предпринимательскими структурами** состав субъектов рыночных отношений осуществляющих инновационную рисковую деятельность, охватывающую воспроизводство в целом или какой-то его момент (производство, обмен, распределение, производственное потребление) с целью получения предпринимательского дохода.

Следует отметить, что предпринимательские структуры весьма разнообразны по видам (производственного и непроизводственного назначения), формам (государственные и частные), методам и условиям предпринимательской деятельности. Успех или эффективность функционирования той или иной предпринимательской структуры на рынке обеспечивается за счет большей степени соответствия, по сравнению с конкурентами, внутренних составляющих деятельности предприятия требованиям конкретного рынка с целью достижения желаемого конкурентного преимущества на нем. Но если внутренние факторы конкурентоспособности почти целиком определяются руководством предприятия, то внешние факторы образуют так называемое конкурентное поле. Конкурентное поле формируется системой детерминант, зависимых в динамическом плане от влияния случая, политики государства, геополитического фактора, экономической модели, скорости процессов глобализации и времени. Обострение конкуренции создает неустойчивость и изменчивость конкурентного поля, в котором рождаются и действуют фирмы, и оно, с точки зрения конкурентоспособности, может быть благоприятным или неблагоприятным. Трансформация экономической системы порождает объективные потребности в широком спектре организационных структур фирм с целью их адаптации и повышения устойчивости в неопределенной экономической среде для обеспечения надежных позиций в конкурентной борьбе.

Однако традиционные аналитические модели конкурентоспособности не в полной мере отражают современные тенденции развития предпринимательства. С повышением уровня развития производительных сил и НТП роль и содержание факторов меняется и, что важно, внутренние факторы действуют не сами по себе, а во взаимосвязи, динамике, под влиянием территориальной и отраслевой специфики предпринимательских организаций. Так, в отраслях добывающей промышленности действует одна совокупность факторов (в большей степени определяющими являются внешние факторы — деятельность госструктур, уровень развития поддерживающих отраслей, географическое положение и существенные внутренние — управленческий потенциал, технологическое оснащение, уровень развития ИТ — технологий и др.), в перерабатывающей промышленности — уже другая, причем в каждом федеральном округе, и даже его части, эти факторы могут различаться по составу, роли и значению. Сегодняшние реалии выделяют общую глобальную тенденцию: современное предприятие превращается из производителя отдельных продуктов в органичную систему, которая предлагает на рынок в качестве товара комплекс из продукта и спектра услуг. Именно сервисное обслуживание в наибольшей степени становится сегодня тем инструментом, который определяет позицию организации на конкурентном рынке. В результате мы наблюдаем не конкуренцию предпринимательских структур, а конкуренцию уникальных параметров внутренней среды предпринимательских структур, базирующихся на основе эффективного взаимодействия элементов человеческого и организационного потенциала, которые способны преобразовать факторы производства и обеспечить рост капитала организации. Основными направлениями повышения конкурентоспособности в таких условиях становятся:

- создание и развитие ценностей в среде потребителя (бренд, товарная марка, качество продукта и уровень обслуживания, стоимость и срок эксплуатации продукта и т.д.);
- создание и развитие ценностей в среде производителя (экономическая эффективность, уровень автоматизации, использование ресурсосберегающих технологий, развитие НИОКР, инновационные процессы, специфика корпоративной культуры, уникальность человеческих ресурсов и т.д.).

Успешная фирма в современных условиях использует те же факторы производства, что и конкуренты, но благодаря уникальным управленческим компетенциям, способностям персонала преобразовывает эти факторы в продукты и услуги, обладающие ценностью для потребителя. Таким образом, основные преимущества организации в среде «продукт-сервис» сосредотачиваются на двух направлениях: использование ресурсного потенциала и организационных, управленческих преимуществ. В качестве критериев использования и развития этих преимуществ можно назвать рост потребительского капитала, удовлетворенность и лояльность клиентов, инвестиционная привлекательность компании. Данные категории взаимобусловлены, взаимно дополняют друг друга и имеют выраженный синергизм.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. — М.: ОАО «Типорграфия «Новости», 2000. — 256с.
2. Глобализация и конкурентоспособность: стратегии успеха. Сб. статей /Сост. С. Литовченко, А. Дынин, П. Панов, А. Соколов — М.: Ассоциация менеджеров, 2003. — 208с.
3. Засько В.Н. Институциональное обеспечение развития предпринимательства в условиях экономической интеграции //Российское предпринимательство. — 2004. - №5. — С.44-48.
4. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными (доклад ГУ—ВШЭ) //Вопросы экономики. — 2007. - №3. — С.10-28.

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В современных условиях в России происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители предприятий находятся в постоянном поиске новых, а точнее адекватных условиям конкуренции, инструментов управления предприятиями и рычагов повышения конкурентоспособности на основе проводимых в организации изменений.

Конкурентоспособность предприятия определяется следующими факторами:

- Качество продукции и услуг;
- Наличие эффективной стратегии маркетинга и сбыта;
- Уровень квалификации персонала и менеджмента;
- Технологический уровень производства;
- Налоговая среда, в которой действует предприятие;
- Доступность источников финансирования.

Чтобы определить первоочередные меры по реформированию российских предприятий, следует определить причины потери конкурентоспособности.

Качество продукции и услуг. Традиционно низкое качество российских товаров есть не следствие национальной неспособности россиян создавать и производить качественную продукцию. Нет никаких серьезных причин, чтобы не усовершенствовать или не создать принципиально новый продукт, отвечающий требованиям рынка. Если же уровень развития инженерно-конструкторской службы предприятия не позволяет создать конкурентоспособный продукт собственными силами, то ничто не мешает обратиться к другим, лидирующим на рынке, предприятиям с предложением о приобретении лицензии. Эта практика с успехом применялась предприятиями таких стран, как Китай, Южная Корея и многих других. Одной из наиболее часто называемых причин неспособности российских предприятий производить качественную и конкурентоспособную продукцию является устаревшее технологическое оборудование. С другой стороны, предприятие не располагающее требуемым технологическим оборудованием сегодня, может заказать производство необходимых деталей и узлов другим производителям, имеющим необходимое оборудование.

Обеспечение контроля качества продукции на всех стадиях его производства также является не столько технической проблемой, сколько организационно-управленческой. На рынке России присутствуют консультационные компании, с успехом оказывающие услуги по подготовке предприятия и внедрению систем управления качеством в соответствии со стандартами ISO9000.

В России существует огромный не востребованный инновационный потенциал, который может служить источником идей и новых продуктов для промышленности. Авторы разработок пытаются найти возможность организовать производство и сбыт оригинальной и конкурентоспособной продукции, базирующейся на новейших изобретениях. Шансы изобретателя привлечь капитал только под идею нового

продукта значительно ниже, чем возможности промышленного предприятия, планирующего освоить производство нового продукта, располагающего опытом, производственными мощностями и квалифицированным персоналом. Однако примеров эффективного сотрудничества ученых и промышленников практически нет. Причина в том, что в нашей стране недостаточно развиты механизмы венчурного финансирования. Например, в Тайване законодательно определено, что автор разработки может получить от корпорации, которой переданы права на производство и сбыт продукции на базе его изобретения, до 15% так называемых технических акций предприятия.

Таким образом, российские предприятия имеют все условия и возможности для решения задачи создания новой конкурентоспособной продукции и обеспечения высокого качества ее производства. Причем эта проблема может быть решена администрацией предприятия посредством исключительно организационно - управленческих мер.

Эффективная рыночная стратегия и реалистичные планы. Многие предприятия, имеющие необходимый технологический потенциал и способные производить качественные продукты, не в состоянии эффективно действовать на рынке. Зачастую это вызвано тем, что предприятие не имеет четкой стратегии, ориентированной на определенные целевые группы потребителей, разработанной с учетом конкурентных преимуществ и существующих возможностей предприятия, включая: опыт работы в определенной отрасли, научно-технический потенциал, организационные и финансовые возможности.

Деятельность предприятия на свободном рынке справедливо сравнивают с действиями армии на фронте. Действительно, работа предприятия в условиях свободного рынка ни что иное, как участие в жестокой войне, результатом которой может быть либо выживание и развитие предприятия, либо его банкротство. Любая армия обречена на поражение, если ее руководители бросят своих солдат в атаку на противника без предварительной разведки ситуации, определенной стратегии и четкого плана действий. Многие ли российские предприятия имеют корпоративную стратегию и планы своего развития? В масштабах страны – единицы из тысяч! Если у директора появился план, то возникает и необходимость его выполнения. Есть план – будут продуманные действия, а не рефлексивная суeta. С другой стороны, план позволяет определить критерии и контролировать эффективность работы менеджмента. Безусловно, идеальных планов, которые будут выполнены в точности, как это задумывалось первоначально, не существует. Планы разрабатываются для определения стратегии и тактики, а жизнь регулярно вносит в них свои коррективы. Однако следует понимать, что для руководителей предприятий важен сам процесс планирования как таковой. Он позволяет мобилизовать необходимые ресурсы для достижения совершенно определенных целей и превратить процесс принятия управленческих решений из хаотичного в хорошо организованный, последовательный и логичный. Таким образом, планирование - это не шаг назад, а взгляд в будущее, необходимый для развития предприятия в условиях рынка и обеспечения его конкурентоспособности.

Предприятие, не имеющее стратегии и конкретного плана действий, не может быть оценено инвесторами с точки зрения бизнеса, с учетом прогноза будущих доходов. Такое предприятие представляет собой просто набор активов, отягощенных обязательствами. Другими словами, наличие корпоративной стратегии обеспечивает формирование рыночной стоимости предприятия.

Корпоративная стратегия не обязательно должна выполняться, однако это вектор в направлении, которого движется организация. И любой сотрудник может ответить, чем же в конечном итоге занимается и каковы его результаты труда, в конечном счете.

Уровень квалификации персонала и менеджмента. В отличие от развивающихся стран, одним из важнейших факторов, определяющих потенциал российских предприятий, является уровень квалификации персонала. Высокий уровень базового образования позволяет специалистам предприятий быстро обучаться, осваивать новые профессии и обретать навыки, необходимые для работы в условиях рынка. Таким образом, наличие квалифицированного персонала является существенным преимуществом, способствующим обеспечению конкурентоспособности российских предприятий.

Уровень квалификации менеджмента играет наиболее важную роль в обеспечении конкурентоспособности предприятий. Данная проблема может быть решена двумя путями: первый – повышение квалификации существующих управляющих, и второй – замена управляющих новыми, более квалифицированными. Замена управляющих, на первый взгляд, наиболее простой и эффективный путь. Однако опыт показывает, что это не совсем верно. Во-первых, сегодня непросто подобрать квалифицированного менеджера, способного действовать в существующих условиях, тем более, проводить изменения, требующие серьезных знаний и опыта управления в условиях рынка. Попытки создания в стране класса антикризисных управляющих, посредством обучения всех желающих на интенсивных краткосрочных курсах, не принесли ожидаемых результатов. Квалифицированных менеджеров с опытом антикризисного управления в России не существует, им просто неоткуда взяться. В нашей стране существует не более нескольких десятков предприятий, управляющие которых успешно преодолели кризис и создали системы менеджмента, полностью отвечающие требованиям рыночной экономики. Попытки привлечения иностранных менеджеров часто не оправдывают себя вследствие существенных культурных различий и особенностей российского менталитета. Однако имеет смысл обратить внимание на опыт того же Тайваня, где общее руководство предприятиями осуществляют местные специалисты, а маркетингом и сбытом занимаются высококвалифицированные специалисты из США и Европы.

Технологический уровень производства. Способность производить продукцию высокого качества и с низкими затратами определяется уровнем развития технологии на предприятии. Большинство российских предприятий используют только от 15% до 35%, имеющихся в распоряжении производственных мощностей. Для таких предприятий приобретение нового технологического оборудования, несмотря на высокий моральный и материальный износ основных фондов, далеко не всегда является первоочередной задачей. Фактически, эти предприятия переинвестированы. В первую очередь необходимо обеспечить эффективное использование тех активов, которыми предприятие располагает сегодня. Повышение продуктивности посредством сокращения затрат и увеличения объема продаж в большинстве случаев обеспечивает восстановление платежеспособности предприятия без дополнительных капитальных вложений. Проблема приведения активов предприятия в соответствии с поставленными целями и задачами обычно решается посредством реструктурирования предприятия.

Это не означает, что проблема технологического перевооружения предприятий не является важной. Ряд видов качественной продукции просто не может быть

произведен без применения новейших технологий. Более того, некоторые требуемые современные технологии имеются в наличии только за рубежом. Не многие предприятия в состоянии приобрести технологическое оборудование из собственных средств и поэтому нуждаются в дополнительных источниках долгосрочного финансирования. Существенное влияние на процессы технологического перевооружения может оказать развитие лизинга. С одной стороны, лизинг является наиболее приемлемым способом долгосрочного финансирования предприятия, с другой - создает платежеспособный спрос на продукцию российских производителей оборудования.

Оценка способности товара конкурировать производится путем сопоставления параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения, т.к. конкурентоспособность товара или иного объекта - понятие относительное, то есть о нем можно говорить только при сравнении с другим объектом. За базу сравнения принимается либо потребность покупателя, либо образец. Обычно образец - это аналогичный товар, имеющий максимальный объем продаж и наилучшую перспективу сбыта в будущем. Если за базу сравнения принимается потребность, то расчет единичного показателя конкурентоспособности может производиться по формуле:

$$g_i = \frac{P_i}{P_{in}} \times 100\%$$

где g_i - единичный параметрический показатель конкурентоспособности по i -му параметру;

P_i - величина i -го параметра для анализируемой продукции;

P_{in} - величина i -го параметра, при котором потребность удовлетворяется полностью;

n - количество анализируемых параметров.

Если за базу сравнения принимается образец, то в знаменателе дроби следует поставить величину i -го параметра для изделия, принятого за образец.

Иногда параметры продукции не имеют физической меры. В этом случае для оценки этих характеристик используется методы оценки в баллах.

Описанный метод (дифференциальный) позволяет лишь констатировать факт необходимости повышения или снижения параметров продукции для обеспечения конкурентоспособности, но не отражает влияние каждого параметра при выборе товара потребителем.

Комплексный метод основывается на применении групповых, обобщенных, интегральных показателей. Так, например, расчет группового показателя по техническим параметрам производится по формуле:

$$I_{\text{г}} = \sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot \Phi_i$$

где $I_{\text{г}}$ - групповой показатель конкурентоспособности по техническим параметрам;

α_i - единичный показатель конкурентоспособности по i -му техническому параметру;

Φ_i - весомость i -го параметра в общем наборе технических параметров, характеризующих потребность;

- число параметров, участвующих в оценке.

Расчет группового показателя по экономическим параметрам производится по формуле:

$$I_{\Pi} = \frac{Z}{Z_0},$$

где Z, Z_0 – полные затраты потребителя соответственно по оцениваемой продукции и образцу.

Полные затраты потребителя состоят из единовременных затрат на приобретение продукции (Z_e) и средних суммарных затрат на эксплуатацию продукции:

$$Z = Z_e + \sum_{i=1}^T C_i,$$

где T – срок службы;

i – год по порядку.

Смешанный метод позволяет выразить способность товара конкурировать в определенных условиях рынка через комплексный количественный показатель – коэффициент конкурентоспособности:

$$K_j = \sum_{i=1}^n L_i \times \left(\frac{P_{ij}}{P_{in}} \right)^{\beta_i},$$

где $i = 1, \dots, n$ – число параметров продукции, участвующих в оценке;

$j = 1, \dots, n$ – виды продукции;

L_i – коэффициент важности (значимости) по сравнению с остальными существенными параметрами продукции;

P_{ij} – конкурентоспособное значение i -го параметра для j -ой продукции;

P_{in} – желаемое значение i -го параметра, которое позволяет полностью удовлетворить потребность показателя;

$\beta_i = +1$, если увеличение значения параметра P_{ij} способствует росту конкурентоспособности продукции (например, надежности, производительности изделия и т.д.).

$\beta_i = -$, если увеличение значения параметра P_{ij} приводит к снижению конкурентоспособности продукции (например, вес, габарит, цена и др.).

Иными словами мы с помощью цифр можем охарактеризовать конкурентоспособность товара по отношению к другим товарам. Сопоставление продукции ведется по таблице сравнения параметров. В результате сравнения одним из методов (дифференциального, комплексного или смешанного) дается одно из следующих заключений:

- продукция конкурентоспособна на данном рынке в сравниваемом классе изделий;

- продукция обладает низкой конкурентоспособностью в сравниваемом классе изделий на данном рынке;

- продукция полностью неконкурентоспособна в сравниваемом классе изделий на данном рынке.

Заключение дополняется выводами о преимуществах и недостатках оцениваемой продукции по сравнению с аналогами, а также предложениями о мерах, кото-

рые должны быть приняты для улучшения положения ее на рынке.

Вышеприведенный анализ показывает, что экономический спад в России является следствием низкой конкурентоспособности российской промышленности. В свою очередь, причинами низкой конкурентоспособности промышленных предприятий России являются не столько технологические проблемы или отсутствие источников финансирования, сколько низкая эффективность менеджмента предприятий, а также негативное воздействие на отечественных товаропроизводителей существующего налогового законодательства и таможенного регулирования и низкая эффективность мер государственной поддержки отечественных товаропроизводителей. Разрабатываемая Государственная политика развития бизнеса в России, направленная на повышение конкурентоспособности отечественных предприятий, должна обеспечивать решение двух важнейших задач: реформирование предприятий с целью повышения качества и эффективности их управления и разработку мер государственного регулирования, стимулирующих развитие отечественных предприятий.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
3. Еленева Ю.Я. и др. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки. — М.: <http://www.cfin.ru>
7. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. — М.: Вильямс, 2005
11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М.: ИНФРА-М, 2000.
12. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебное пособие. — 2-е изд. — М.: Гном-Пресс, 1998.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СФЕРА И СОБСТВЕННОСТЬ В ХОЗЯЙСТВЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Всевозрастающая роль научно-технического прогресса во всех сферах жизнедеятельности общества в XX столетии превратила его интеллектуальный потенциал (инновации, освоенное знание в широком смысле) в основную движущую силу восходящего социально-экономического развития цивилизации, решительно отодвинув на задний план факторы ресурсно-географической природы. Основные тенденции, доминирующие в настоящее время в мировой хозяйственной системе, целиком укладываются в логику этого процесса. Во-первых, важнейшей частью национального общественного богатства становится интеллектуальный продукт; во-вторых, хозяйственная деятельность все более превращается в процесс непрерывных интеллектуальных нововведений (инноваций); в-третьих, конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, выживаемость целых отраслей и государств непосредственно зависят от способности воспринимать и генерировать новации, производить интеллектуальный продукт; в-четвертых, особое значение в воспроизводстве экономики, общества и человека приобретает феномен интеллектуальной собственности, на основе которого решаются вопросы присвоения и использования результатов интеллектуальной деятельности.

Интеллектуальная деятельность занимает важное место в хозяйстве России, а ее результаты представляют собой заметный компонент национального богатства России. В настоящее время львиная доля результатов интеллектуальной деятельности попадает на мировой рынок, чаще всего не имея объективной стоимостной оценки и необходимой правовой защиты.

В связи с этим назрела потребность во всестороннем осмыслении места и роли интеллектуальной собственности как экономического феномена, путей создания и использования различных видов интеллектуальной собственности.

В современной России организационные структуры, занятые правовым обеспечением интеллектуальной собственности, делятся на следующие категории:

1) организации, являющиеся составной частью исполнительной вертикали управления государством и непосредственно входящие в структуру правительства. В зависимости от государственного устройства ими могут быть ведомство по охране промышленной собственности или (и) управления, отделы, департаменты и другие подразделения министерств и ведомств, в функции которых входит присвоение права собственности (регистрация объектов интеллектуальной собственности), контроль использования и иные вопросы по реализации прав на интеллектуальную собственность. В Российской Федерации определено, что регистрацию объектов промышленной собственности (изобретения, промышленные образцы, полезные модели, товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров), а также договоров о передаче прав на эти объекты осуществляет Федеральное агентство Российской Федерации по патентам и товарным знакам — Роспатент;

2) организации, не входящие в систему управления государством, но находящиеся под правительственным надзором, — бюро патентных поверенных и агентов по товарным знакам. В Российской Федерации установлено, что имущественными

правами авторов, исполнителей, производителей фонограмм и иных обладателей авторских и смежных прав, в соответствии со ст. 44, 45, 46 Закона Российской Федерации «Об авторском праве и смежных правах» управляет Российское авторское общество (РАО). Регистрацию программ для ЭВМ, баз данных и топологий интегральных микросхем осуществляет Российское агентство по правовой охране программ для ЭВМ, баз данных и топологий интегральных микросхем (РосАПО), не являющиеся федеральными органами исполнительной власти. Авторское право на программы для ЭВМ, базы данных и топологии интегральных микросхем возникает в силу их создания и независимо от их регистрации. Однако автор для обеспечения дополнительных гарантий охраны своих прав может зарегистрировать эти объекты интеллектуальной собственности в РосАПО;

3) особые юридические органы.

В области товарных знаков и знаков обслуживания основная задача ведомства по охране промышленной собственности состоит в приеме заявок на регистрацию товарных знаков и знаков обслуживания и в принятии решений в отношении каждой заявки о том, следует ли зарегистрировать ее или отказать в регистрации. Дальнейшая задача ведомства заключается в рассмотрении запросов любых лиц о наличии в его регистре товарных знаков или знаков обслуживания, идентичных или подобных тому, о котором делается запрос. Деятельность, осуществляемая ведомством по охране промышленной собственности в этом русле, называется поиском идентичных или подобных товарных знаков.

Таким образом, институты, обеспечивающие процедуры государственной регистрации прав на объекты интеллектуальной собственности (то есть по существу фиксацию юридического факта их возникновения) сложились. Этого, однако, нельзя сказать о соответствующей правовой среде, которая находится в процессе вялотекущего формирования.

Сегодня перед российским государством стоит важная задача — формирование цивилизованного рынка интеллектуальной собственности. Почти все негативные явления, с которыми приходится сталкиваться в сфере интеллектуальной собственности российским гражданам и организациям, так или иначе связаны с двумя основными проблемами: небольшим объемом и медленным развитием рынка интеллектуальной собственности. Основные причины такого положения — «неупорядоченность» отношений, трудности при реализации прав и их использовании, большое количество правонарушений, отсутствие развитой инфраструктуры, единой государственной политики и механизмов правового регулирования в данной области.

Одно из наиболее знаковых событий минувшего года — завершение кодификации гражданского законодательства. Последняя, четвертая часть Гражданского Кодекса РФ объединила и систематизировала разрозненные нормы об интеллектуальной собственности. Работа над Кодексом началась более пятнадцати лет назад, в начале 1990-х гг. За это время было подготовлено четыре проекта четвертой части ГК РФ, но принят был последний, который вступит в силу с 1 января 2008 г.

В настоящее время государственная политика и усилия всех заинтересованных лиц в сфере интеллектуальной собственности должны быть направлены на формирование такой системы осуществления прав интеллектуальной собственности и такого механизма за их нарушение, при которых реализовать и соблюдать указанные права было бы достаточно просто, а нарушать — чрезвычайно невыгодно.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бендиков М.А., Хрусталеv Е.Ю. Интеллектуальная собственность в России: проблемы использования и правовой защиты // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 3.
2. Яковлев В.Ф. Законодательство об интеллектуальной собственности кодифицировано! // ЭЖ-Юрист. 2007. № 1.

Масленникова Н.П.,
д.э.н., профессор,

Поскачин Ю.Н.

Государственный университет управления

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА ЯКУТИИ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА

Отсутствие серьезной программы долгосрочного развития экономики северных регионов является на данном этапе тормозом на пути устойчивого развития экономики регионов севера. Актуальность данной проблемы возрастает еще и потому, что северные регионы, характеризуются особыми социально-экономическими условиями жизни населения, производственно-энергетическими технологиями и медико-физиологическими параметрами жизнедеятельности, что следует принимать во внимание в реальной политике государства.

Известно, что северные территории играют значительную роль в российской экономике, так как здесь производится более одной пятой валового внутреннего продукта (ВВП) России, одна четверть лесной продукции, более 90% природного газа, 75% нефти, 80% золота, 90% меди и никеля, почти все алмазы, кобальт, платиноиды, апатитовый концентрат. Здесь проживает около 10,7 млн. человек или 7,4% населения России. Эти территории характеризуются, прежде всего, недостаточной освоенностью, преимущественно сырьевой специализацией, низкой инновационностью всех сфер жизнедеятельности.

Несмотря на то, что в последние годы инновационному развитию экономики уделяется значительное внимание, тем не менее, этот вопрос на уровне северных территорий является наименее проработанным и исследованным.

Существует несколько вариантов взглядов на развитие региона Якутии:

1. Концепция развития северных территорий «от освоения к обживанию».

Выбор данного вектора развития не является обоснованным. Смена парадигмы развития северных территорий «от освоения к обживанию» приводит к тому, что «главным фактором становятся интересы и потребности самих северян, дополнительным — внешние условия формирования внутрироссийского и мирового рынков». Представляется, что по данной проблеме нужны новые социально-экономические исследования и расчеты, которые в условиях рыночных отношений приобретают новое звучание и новую содержательность.

Так, исследователи Дальневосточного научно-исследовательского института рынка г. Хабаровска на основе тщательного изучения факторов устойчивого развития северного региона, сделали свой вывод, заключающийся в том, что «устойчивое развитие северных регионов через укрепление постоянного ядра населения — ошибочно». Данные выводы исследователи подкрепляют следующими положениями: во-первых, часть постоянного населения — незначительна, во-вторых, как рабочая сила она всегда имеет пониженные показатели эффективности. Следовательно, отмечают они, устойчивость экономики северных регионов должна строиться на разумном сочетании и использовании всех типов населения: постоянного, временного и условно-постоянного. При этом на юге северных территорий должна быть созданы зоны комфортного проживания для северян, которые и будут составлять основу для

формирования постоянного населения того или иного северного региона. Данный подход является более гибким и обоснован как экономическими исследованиями и расчетами, так и рационален с точки зрения социальной политики в отношении коренных наций и народностей.

2. Концепция развития северных территорий на основе инноваций.

Одним из важнейших приоритетов развития северных территорий является переход к построению здесь инновационной экономики. Новая парадигма диктует необходимость формирования новых форм инновационной деятельности и новых организационно-экономических отношений. Инновационная сфера должна рассматриваться как сектор экономики, который имеет существенные отличия и свойственные ей закономерности, выявление которых позволяет прогнозировать соответствующие явления и процессы развития, что является особенно важным для северных территорий.

Для реализации научно-технической политики нужны не только научные и технологические решения, но и соответствующая инфраструктура для осуществления инновационной деятельности северных регионов. Первоочередной задачей является создание здесь технопарков, бизнес-инкубаторов, центров диффузии и трансферта технологий, что в конечном итоге позволит выстроить целостную структуру, которая объединила бы все эти фрагменты. Если говорить о Республике Саха (Якутия), то главное здесь — благоприятный инновационный климат, способный действительно создать условия для эффективной и результативной работы на территории всей республики. В связи с этим предлагается осуществлять инновационное развитие региона на основе концепции благоприятного инновационного климата.

3. Концепция формирования благоприятного инновационного климата.

Данная концепция способствует объединению разных взглядов на развитие северных территорий и, в частности, Якутии. В условиях перехода к рыночным отношениям, наиболее приемлемой концепцией развития северных территорий является концепция формирования благоприятного инновационного климата.

Настоящая концепция определяет цель, основные задачи и приоритетные направления формирования благоприятного инновационного климата, выявляет возможности использования научно-технического и инновационного потенциала, намечает формы и механизмы государственной поддержки инновационной деятельности в регионе на ближайшую и среднесрочную перспективу.

Инновационная деятельность является важнейшим ресурсом технологического развития регионов Крайнего Севера и обязательным условием сохранения и инструментом мобилизации их научно-технического потенциала на решение проблем региона.

Необходимость разработки Концепции определяется:

- возрастанием роли инноваций как фактора роста благосостояния и устойчивости социально-экономического развития;
- недостаточным развитием российского законодательства в инновационной сфере ;
- актуальностью формирования в регионе эффективной социально-ориентированной рыночной экономики, базирующейся на современных технологических укладах;
- отсутствием должных условий для активного вовлечения накопленного научно-технического потенциала региона в процессы модернизации производства и развития высокотехнологичного сектора экономики.

Целью реализации данной концепции на уровне региона является формирование благоприятного инновационного климата, обеспечивающего ускорение внедрения новых технологий и знаний, высокие и устойчивые темпы экономического роста, повышения уровня и качества жизни населения, укрепления экономической и экологической безопасности, и решение экономических и социальных задач региона, а также для развития активной инновационной деятельности всех субъектов региона с учетом их региональных особенностей.

Основными задачами формирования благоприятного инновационного климата в Якутии являются:

- создание научно-технического комплекса, обеспеченного финансовыми ресурсами, производящего конкурентоспособную научную и инновационную продукцию, способного содействовать эффективному освоению достижений науки и техники всеми отраслями экономики и социальной сферы региона;
- создание конкурентной среды;
- формирование рынка научно-технической и интеллектуальной продукции (услуг);
- развитие рыночной инфраструктуры НТП в регионе;
- внедрение современных информационных и телекоммуникационных технологий;
- обеспечение достойного уровня жизни и условий эффективной научной деятельности ученых;
- совершенствование системы подготовки научных и инженерных кадров высшей квалификации для самой науки и для наукоёмких производств;
- создание нормативно-правовых, организационных и экономических механизмов для повышения востребованности инноваций;
- переход основных крупных, средних и малых предприятий реального сектора экономики на режим устойчивой инновационной активности;
- укрепление научно-исследовательского сектора высшей школы;
- создание передовой технологической базы, в частности, разработка и внедрение новых технологий, обеспечивающих конкурентоспособность производимой продукции, высокую производительность производственных процессов и качество продукции;
- снижение ресурсо- и энергоемкости производств;
- разработка и осуществление системы мер по эффективному развитию и использованию инновационного потенциала, наукоёмких технологий, инновационной инфраструктуры, в конечном итоге, по выпуску новой, высококонкурентоспособной продукции, ее реализацию и экспорту;
- содействие созданию и внедрению нововведений, принципиально новых достижений в образовании, здравоохранении, культуре, жилищно-коммунальном хозяйстве, организации и управлении экономикой региона;
- обеспечение взаимодействия науки, образования, производства и финансово-кредитной сферы для качественного развития инновационной деятельности;
- усиление государственной поддержки субъектов и процессов инновационной деятельности путем установления порядка и механизмов прогнозирования, программирования, финансирования, экономического стимулирования и организации мониторинга инноваций во всех сферах социально-экономического развития региона.

Для решения указанных задач необходимо:

- осуществить переход к инновационному менеджменту;

— провести объединение по территориальному признаку и на этой основе провести интеграцию промышленного, ресурсного, научно-технического и инновационного потенциала;

— провести оценку состояния инновационного потенциала организаций региона; представить наиболее перспективные инновационные проекты для внедрения, определяющие стратегические прорывы в развитии организаций северных территорий.

Для этого понадобится решить целый комплекс проблем. Одна из них — принятие закона об инновационной деятельности и разработка соответствующей нормативно-правовой инновационной базы. Подобные законы уже приняты в г. Москве и других субъектах РФ. И именно в этих регионах и хороший инновационный климат, и высокие показатели от инновационной деятельности бизнеса. Вторая проблема — информационная. Зачастую мы лучше осведомлены о последних разработках IBM или INTEL, чем о том, что сделано в лаборатории, расположенной у нас за стенкой или через улицу, на соседнем факультете, кафедре.

Кроме того, ключевой является задача разработки механизмов финансирования инновационной деятельности. По нашему мнению необходимо создание в регионе такого благоприятного инновационного климата, который бы способствовал тому, чтобы малые инновационные компании взяли бы на себя функцию доведения научных разработок до готового нового продукта, новой технологии для реализации на рынке. Они должны, по нашему мнению, в большей мере создаваться на базе высших учебных заведений и академических институтов и успешно развивающихся продвинутых корпорациях как форме связи их научных результатов с общественной практикой.

Для того чтобы развивать инновационную деятельность, способствовать работе наукоемких компаний, создавать инновационную инфраструктуру, необходим приток инвестиций, необходимо стартовое финансирование, причем не по отдельности, а в рамках системного подхода. Инновационная политика эффективна только в том случае, если осуществляется комплексно, совместными усилиями, как федеральными и региональными властями, так и усилиями самого бизнеса.

В числе новых задач — создание особых экономических зон. Главная задача ОЭЗ способствовать развитию инновационной экономики. Основным принципом будет являться не закрытость зоны, а предоставление льгот тем предприятиям, которые занимаются созданием действительно наукоемкой высокотехнологичной продукции. Здесь нам видится решение данной проблемы путем создания «Стратегического инновационного фонда северных регионов» с выделением доли каждого в зависимости от его вклада в совокупный региональный продукт. В свете вышесказанного, следует заметить, что, наконец, пришла пора создания свободной экономической зоны и на территории Республики Саха (Якутия). По сути своей речь идет о создании здесь «благоприятной бизнес-среды» и создание на этой основе, назовем его пока условно, республиканского резервного фонда будущих поколений. Практика создания подобных фондов показывает эффективность использования средств, аккумулируемых в фондах. Приведем примеры стран, в которых созданы фонды. В 1960 г. в Кувейте создан Общий резервный фонд (ОРФ), а в 1976 образован Резервный фонд будущих поколений (РФБП). В Омане в 1980 г. создан Государственный общий резервный фонд (ГОРФ). В Венесуэле в 1998 г. создан Фонд макроэкономической стабилизации (ФМС). В США в штате Аляска в 1976 г. создан Постоянный фонд Аляски (ПФА) и Конституционный бюджетный резервный фонд (КБРФ). В

Норвегии в 1990 г. создан Государственный нефтяной фонд (ГНФ).

Представляется, что в регионе необходим единый орган по регулированию инновационной деятельностью, включая образование базы данных о законченных разработках, инновационных запросах предприятий региона, в первую очередь экспортно-ориентированных. Такого рода орган (комитет, агентство), созданный под эгидой и участием регионального госоргана управления, мог бы стать организатором, проводником и координатором инновационной политики в регионе. В частности, такой орган мог бы оказывать следующие услуги:

- организация продвижения инноваций в приоритетные отрасли и предприятия региона;
- обоснование и разработке бизнес-проектов реструктуризации промышленных и научных организаций в направлении их обеспечения по выпуску инновационного продукта, имеющего платежеспособный спрос и пр.

Следует отметить, что данная работа сдерживается еще и потому, что, как в Республике Саха (Якутия), так и в целом по России отсутствуют специалисты новой рыночной формации в области инновационного менеджмента. Дефицит данных специалистов можно решить путем открытия подготовки данных специалистов в вузах региона.

Ожидаемые результаты от реализации концепции состоят в следующем:

Районы Крайнего Севера России характеризуются огромными территориями, богатыми полезными ископаемыми, с одной стороны, и низкой плотностью населения, отдаленностью населенных пунктов друг от друга, растущим оттоком населения в европейскую часть страны, с другой. В этой связи совершенно необходимым условием для стабильного развития региона становится переход к инновационному пути. Регионы должны гораздо интенсивнее внедрять современные технологии, средства связи, современные телекоммуникации, автоматизацию и роботизацию и др.

Предполагается, что повысится эффективность и активизация инновационного предпринимательства в регионе.

Появится пропаганда инноваций, инновационного пути развития через расширение числа межрегиональных и международных конференций, создание постоянно действующих выставок науки и техники, интенсификации научной деятельности в этом направлении, распространении соответствующей литературы и др.

Ожидается, что одним из важных результатов настоящей концепции будет реализация межрегионального и международного сотрудничества с соседними субъектами и странами по различным направлениям (экология, добыча полезных ископаемых и углеводородного сырья, международный и межрегиональный туризм, транспортные коридоры, социально-экономическая политика).

Помимо перечисленного выше, реализация концепции заложит прочные основы для перехода экономики региона Якутии на инновационный путь развития. Активизация инновационной деятельности будет способствовать решению таких актуальных для региона социально-экономических проблем, как:

- модернизация производственного комплекса региона;
- преодоление структурных деформаций, увеличение доли продукции конечных переделов в общем выпуске продукции региона;
- повышение конкурентоспособности продукции предприятий региона на отечественном и мировом рынках;
- оживление экономики и повышение доходов бюджета региона;
- формирование эффективного механизма передачи результатов НИОКР в

производство;

- создание в регионе принципиально новых высокодоходных производств, основанных на новейших технологических укладах;
- сохранение и эффективное использование научно-технического и инновационного потенциала;
- привлечение инвестиций в инновационную сферу;
- создание новых рабочих мест;
- повышение экологической безопасности, снижение ресурсной зависимости и энергоемкости производства.

Реализация концепции формирования благоприятного инновационного климата будет способствовать более устойчивому развитию экономики северных регионов и решению стратегической программы — повышения уровня жизни северян.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Баранчев В.П., Мартынов Л.М. Управление инновационным бизнесом: обзор актуальных идей. _ М.: Компания Спутник +, 2005. - 320 с.
2. Масленникова Н.П. Управление развитием организации. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2002. - 304 с.
3. Масленникова Н.П., Желтенков А.В. Менеджмент в инновационной сфере: М.: ИД ФБК ПРЕСС, 2005. - 536 с.

Масленникова Н.П.

д.э.н., профессор,

Румянцев В.С.,

д.э.н., профессор

Государственный университет управления

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ КАДРЫ В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Современный машиностроительный комплекс России включает в себя более двадцати отраслей и подотраслей: энергетическое, металлургическое, подъемно-транспортное, железнодорожное, электротехническое, химическое и нефтяное машиностроение; машиностроение для легкой и пищевой промышленности; приборостроение; станкостроительная и инструментальная, автомобильная, электронная, авиационная промышленность и ряд других. Это более 126 тыс. предприятий, в которых трудятся около 15 млн. человек (35 % от общего числа занятых в промышленности России).

Современное состояние российского машиностроения можно характеризовать как сложное, причинами которого являются макроэкономические и внутриотраслевые проблемы. Основные фонды изношены почти на 70%, а производство загружено меньше чем на половину. Эти проблемы хорошо известны и их решение предусматривает проведение последовательных системных преобразований отрасли, механизмы реализации которых отражены в разработанных концепциях и стратегиях, учитывающих интересы государства и бизнеса. Минпромэнерго России разработан проект «Стратегии развития гражданского машиностроения России до 2015 года», Утвержден и подписан ряд межгосударственных и межведомственных программ, соглашений, предусматривающих реализацию определенных мер по развитию машиностроения. В апреле 2007 года создана новая общероссийская общественная организация — Союз машиностроителей России (СМР), перед которой ставится задача поддерживать развитие отечественного машиностроения

Согласно статистике за последние полгода в некоторых подотраслях машиностроения наблюдается заметный рост, который обусловлен следующими факторами: интенсивное разворачивание сборочных производств легковых автомобилей; развитие рынка сбыта в отрасли железнодорожного машиностроения за счет применения лизинговых операций; освоение предприятиями станкостроения новых видов оборудования, пользующегося платежеспособным спросом; стабилизация объемов закупок у предприятий авиационной и судостроительной подотраслей.

По итогам 2006 года рост составил 103,3% к 2005 году. Согласно данным Росстата, в конце 2006 года рост машиностроения резко ускорился: к декабрю «производство машин и оборудования» выросло на 22,9%. Рост экспорта машиностроения объясняется результатом консолидации активов и созданием в области машиностроения мощных холдингов, способных осуществлять крупные инвестиции в модернизацию производства. В энергетике это «Силовые машины», в тяжелом транспортном машиностроении — «Трансмашхолдинг», в автопроме — «Группа ГАЗ», в тракторостроении — НП «Тракторные заводы». «Консолидация активов и управленческих функций позволила активно вкладывать средства в техническое перевооружение, в НИОКР.

Рейтинг привлекательности для зарубежных компаний подотраслей российс-

кого машиностроения увеличивается. В данный момент наибольшей инвестиционной привлекательностью обладает автомобилестроительная отрасль. Подписанные в рамках режима «промсборки» соглашения с крупнейшими мировыми производителями тому яркий пример. По всем заключенным проектам общий объем запланированных инвестиций составляет почти 1,8 миллиарда долларов. На рубеже 2007-2008 годов ежегодно будет выпускаться 250- 300 тысяч автомобилей. Речь будет идти уже не об иномарках, а об автомобилях, сделанных в России. Это и есть выражение формулы «инвестиции вместо импорта». Нарботанный инструментарий в различных сочетаниях будет применяться к большинству отраслей (в частности, к сельскохозяйственному и лесному машиностроению).

Объединительные тенденции в отрасли ориентированы прежде всего на конкуренцию на внешнем рынке и являются ответом на существующие запросы глобального рынка. Так, например, создание объединенной авиастроительной корпорации является логичным решением, базирующимся на анализе тенденций развития мирового авиастроения и объективном анализе ситуации в самолетостроении России.

Развитие промышленности и машиностроительного комплекса можно проиллюстрировать на примере Подмосковья.

На территории Подмосковья ведут промышленную деятельность свыше 1300 крупных и средних предприятий и 7300 предприятий и организаций малого бизнеса. В промышленности занята почти треть трудоспособного населения области. Эффективному развитию отрасли во многом способствует действующая программа создания промышленных округов - в 29 муниципальных образованиях их создается 60, в том числе 32 индустриальных парка и 5 технопарков. Благодаря ей отдаленные территории, такие, как Волоколамск, Егорьевск, Руза, постепенно приобретают совершенно иное лицо - лицо самодостаточного муниципального образования. Общая численность занятых в отраслях комплекса составляет около четырех миллионов человек (1/3 занятых в промышленности).

Главная особенность промышленности Московской области - ее высокая наукоемкость, разработка и применение инновационных технологий. Не случайно столь охотно идут на эту территорию иностранные инвесторы.

Объем иностранных инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования в промышленный комплекс Подмосковья превысил по итогам 2005 года 1,7 миллиарда долларов (рост - 29 процентов по сравнению с 2004 годом).

Преобразование машиностроения в конкурентоспособный, высокотехнологичный и восприимчивый к инновациям комплекс, интегрированный в систему международного разделения труда является важным фактором обеспечения экономической независимости страны. Политика государства направлена на диверсификацию экономики, а развитие машиностроения напрямую влияет на обрабатывающие отрасли. Известно, что диверсификация экономики невозможна без повышения конкурентоспособности производителей технологичной продукции. Структура российской экономики сложилась таким образом, что машиностроение является технологическим ядром промышленности и определяет состояние обороноспособности государства. Поэтому основная цель развития машиностроительного комплекса — удовлетворение внутреннего платежеспособного спроса на машиностроительную продукцию, расширение присутствия на внешних рынках. Это может быть осуществлено на основе преобразования машиностроения в конкурентоспособный, высокотехнологичный и восприимчивый к инновациям комплекс, интегрирован-

ный в систему международного разделения труда.

Будущее российского машиностроения также связывают с созданием крупных интегрированных структур, таких как Объединенная авиастроительная и Объединенная судостроительная корпорации. Создание холдингов с полным производственным циклом — от изготовления комплектующих до выпуска готовой продукции «по ключ» позволит противостоять натиску иностранных компаний с их разветвленными сервисными центрами и мощной технической базой.

На учредительном съезде Союза машиностроителей России названы три рецепта оздоровления машиностроительного производства:

- Использование наукоемких технологий.
- Эффективный менеджмент.
- Квалифицированные работники.

Все эти рецепты оздоровления машиностроительного производства напрямую связаны с подготовкой компетентных работников, так как деградация и потеря конкурентоспособности машиностроительных организаций происходит в большей степени от организационной беспомощности руководителей. Приоритет, по общему мнению, отдается подготовке «нового поколения кадров», которые сумеют победить нынешнюю апатию, отсутствие инициативы и веры в успех инновационных начинаний. Любая, даже сверхпротекционистская политика обречена на провал, если у руля машиностроительного производства не встанут профессионалы.

Таким образом, наиболее существенная задача состоит в подготовке компетентных кадров для инновационного развития машиностроения.

Возросшая потребность в специалистах нового профиля, работников новых профессий связана с модернизацией оборудования и технологий, расширением объемов производства и номенклатуры выпускаемой продукции, освоением новых рынков, в том числе зарубежных. По данным опроса руководителей, такие мероприятия вызвали на 70 % предприятий дополнительную потребность в квалифицированных рабочих, в том числе способных обслуживать появившееся технологическое оборудование. Более двух третей работодателей заявляли о повышении спроса на специалистов нового профиля. Кроме того, на большинстве обследованных предприятий (92 %) растут требования к уровню профессиональной квалификации работников. Причем спрос на профессиональные кадры, особенно на работников высокой квалификации, значительно превосходит предложение.

Еще более важная проблема — это подготовка управленческих кадров для машиностроения.

В условиях рынка одной из наиболее дефицитных групп персонала являются специалисты, занимающиеся маркетинговыми исследованиями, изучением и прогнозированием спроса на продукцию предприятия, продвижением ее на рынок. С нехваткой подобных работников сталкивается половина машиностроительных компаний. Почти на 45 % предприятий ощущается дефицит специалистов по разработке и внедрению информационных технологий. На трети компаний держится неудовлетворенный спрос на специалистов кадровых служб и нормировщиков, на каждом четвертом заводе требуются экономисты и финансовые работники для работы в цехах и на производстве.

Довольно часто предприятия машиностроительной отрасли испытывают дефицит кадров высшего звена. Более 40 % руководителей указали на отсутствие в нужном количестве специалистов по разработке стратегии развития предприятия, а около трети — на дефицит руководителей высшего звена и топ-менеджеров.

В соответствии с функциональной структурой станкостроительного предприятия (рисунок 1), специалисты по управлению машиностроительным производством должны обладать компетенциями в области закупок материалов, управления производством, инструментальной, технологической, конструкторской, энергетической, транспортной подготовкой, по управлению финансами, сбытом, организации маркетинга, нормирования труда и зарплаты, бухгалтерского учета, инновационного развития предприятия. Причем, в настоящее время специалист по управлению должен обладать не одной, а несколькими компетентностями, то есть обладать необходимой универсализацией.

Компетентность специалиста по каждой функции управления должна охватывать следующие знания и умения:

1. Способность обнаружить инновации в информационном поле, различить и идентифицировать их отдельные признаки, выделить в них информативное содержание, адекватное цели действия, сформированному образу развития организации.
2. Осуществить оценку инновации, используя весь арсенал имеющихся методов, не только финансовых, но маркетинговых.
3. Инициировать принятие или разработку инновации к использованию в целях повышения своей конкурентоспособности в рамках своей функции управления.
4. Разработать план внедрения и осуществить внедрение инновации, вводя необходимые изменения в систему управления и преодолевая сопротивление изменениям, которые влечет за собой инновация.
5. Систематически проводить рутинизацию (превращение инновации в привычную, которая характеризуется предсказуемой структурой поведения работников и повторяющимися схемами деятельности).

Таким образом, профессионализм и квалификация персонала — решающие факторы, которые позволили бы отрасли занять одно из первых мест в сфере высоких технологий. Инновационное развитие машиностроительных организаций напрямую связано с компетентностями управленческих кадров, обладающих соответствующей инженерно-экономической подготовкой в области машиностроения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гудков А. Машиностроение перешло все границы. — Коммерсантъ, 5 февраля 2007 г.
2. Зыкова Т, Панина Т. Все к станку. Машиностроители объединились для диалога с властью./ Российская газета. 3 мая 2007 года.
3. Желтенков А.В., Румянцев В.С. Управление промышленной организацией: тенденции и направления развития. Монография. — М.:ГУУ, 2001. — 75 с.
4. Масленикова Н.П., Желтенков А.В. Менеджмент в инновационной сфере: Учебное пособие. ИД ФБК — ПРЕСС, 2005. - 538 с.

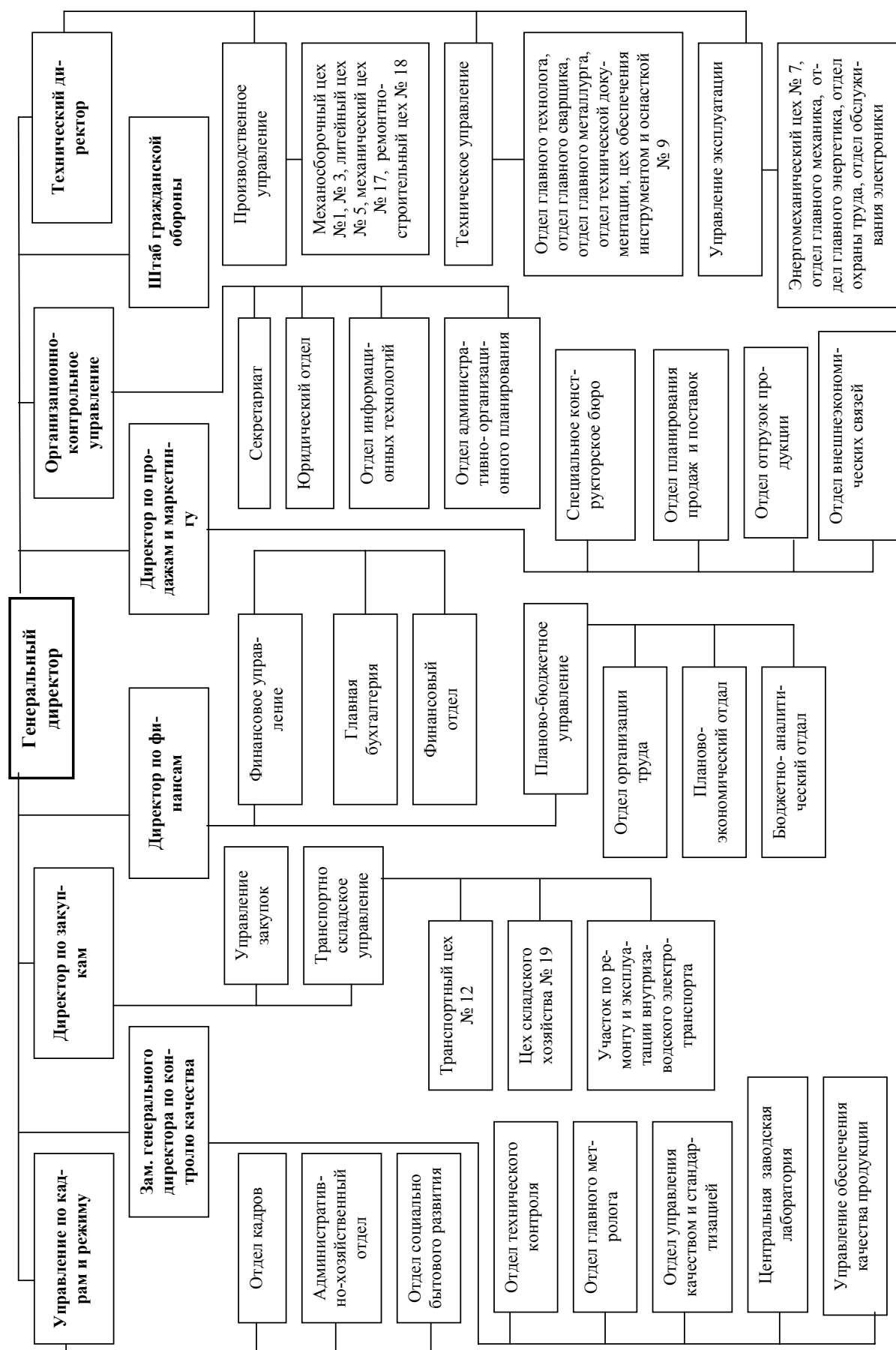


Рис.1. Структура управления станкостроительного завода (Московская область)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ КОНТРОЛЛИНГА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В рыночных условиях, характеризующихся высокой неопределенностью и нестабильностью внешней среды, эффективное управление предполагает большие объемы работ в области стратегического и оперативного планирования.

Контроллинг представляет собой совокупность методов оперативного и стратегического управления: учета, планирования, анализа и контроля, объединяемых на качественно новом этапе развития рыночных отношений в единую систему, функционирование которой подчинено определенной цели. Наиболее точным можно считать определение Дитера Хана: «контроллинг – это автоматизированная система управления управлением».

Усиление конкурентных отношений на мировых и отечественных рынках, стремительное развитие и смена технологий, растущая диверсификация бизнеса, усложнение бизнес-проектов и другие факторы обуславливают новые требования к системе внутреннего контроля компании. Практически эффективная система внутреннего контроля – это гарантия успешной деятельности компании.

Основой системы внутреннего контроля является информационное обеспечение контрольной деятельности, включающее оперативную, плановую, нормативно-справочную информацию, классификаторы технико-экономической информации, системы документации (унифицированные и специальные).

Ключевой для системы внутреннего контроля является информация о степени управляемости объекта контроля, т.е. информационная прозрачность данного объекта для возможности принятия эффективных управленческих решений (управления объектом). Качество информации в системе внутреннего контроля определяется по таким критериям, как достаточность, достоверность, своевременность, аналитичность.

Задача системы учета – обеспечить контроль за наличием и движением имущества (ресурсов) и его рациональным использованием в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами. Эффективная система учета не должна допускать возникновения ошибок и возможности злоупотреблений (искажений) работниками организации.

Система внутреннего контроля – это основа функционирования управленческой информационной системы, т.е. системы обработки и интеграции разнообразной внутренней и внешней информации, необходимой для принятия решений на всех уровнях управления компаний.

Основные цели функционирования системы внутреннего контроля:

- сохранение и эффективное использование разнообразных ресурсов и потенциалов компании;
- своевременная адаптация к изменениям во внутренней и внешней среде;
- обеспечение эффективного функционирования компании и ее устойчивости и максимального развития в условиях многоплановой конкуренции.

Основные задачи системы внутреннего контроля заключаются в достижении следующих показателей эффективности стратегического планирования:

- соответствия деятельности компании принятому курсу действий и стратегии;
- устойчивости компании с финансово-экономической, рыночной и правовой точек зрения;
- сохранности ресурсов и потенциалов компании;
- уровня полноты и точности первичных документов и качества первичной информации для успешного планирования;
- рационального и экономного использования всех видов ресурсов;
- соблюдения работниками компании установленных администрацией требований, правил и процедур;
- соблюдения требований федеральных законов и подзаконных актов РФ, субъектов РФ и органов местного самоуправления.

Эти и многие другие задачи обуславливают создание в компании эффективной системы внутреннего контроля.

Организация системы внутреннего контроля находится под воздействием многих факторов, назовем основные:

- отношение руководства к внутреннему контролю;
- внешние условия функционирования компании, ее размеры, оргструктура, масштабы и виды деятельности;
- количество и региональная неоднородность месторасположения ее обособленных подразделений или дочерних компаний;
- стратегические установки, цели и задачи;
- степень механизации и компьютеризации деятельности;
- ресурсное обеспечение;
- уровень компетентности кадрового состава.

Организация эффективного функционирующей системы внутреннего контроля - это сложный многоступенчатый процесс, включающий следующие этапы:

1. Анализ и сопоставление определенных для прежних условий хозяйствования целей функционирования компании, принятого ранее курса действий, стратегии и тактики с видами деятельности, размерами, оргструктурой, а также с ее возможностями.

2. Анализ эффективности существующей структуры управления, ее корректировка. Должны быть разработаны положения об организационной структуре, в которых описаны все организационные звенья с указанием административной, функциональной, методической подчиненности, направления их деятельности, функций, которые они выполняют, установлен регламент их взаимоотношений, права и ответственность, показано распределение видов продуктов, ресурсов, функций управления по этим звеньям.

3. Разработка формальных типовых процедур контроля конкретных финансовых и хозяйственных операций. Это позволяет упорядочить взаимоотношения работников по поводу контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, эффективно управлять ресурсами, оценивать уровень достоверности информации для принятия управленческих решений.

Концепция контроллинга не содержит новых знаний об экономике предприятия и лишь использует инструментарий, известный экономистам из других дисциплин. Поэтому есть смысл говорить о контроллинге не как о системе определенных знаний, а скорее, как о философии или об идеологии управления предприятием. В отличие от менеджмента, как науки об управлении, он базируется на количественном анализе и в большей степени ориентирован на систему стоимостных показате-

лей и планово-контрольных расчетов.

Контроллинг является «своеобразным механизмом саморегулирования на предприятии, обеспечивающим обратную взаимосвязь в контуре управления». Он не подменяет планирование, а лишь переводит его на качественно новый уровень. Контроллинг является интегрирующей и координирующей системой. При этом речь идет не только об интеграции фаз принятия решения, о чем отмечалось выше, но и об объединении и координации планов различных функциональных отраслей и структурных единиц и проектов.

Можно выделить три группы концепций контроллинга, которые связаны с его функциональным обоснованием и институциональным представлением: концепции, ориентированные на бухгалтерский учет, информацию и координацию.

О концепциях с ориентацией на бухучет можно говорить в тех случаях, когда преследуются информационные цели, которые могут быть реализованы в первую очередь с помощью данных бухгалтерского учета. Внимание при этом концентрируется на показателях успеха в денежном выражении.

Этот подход может быть охарактеризован как ориентированный на прибыль или ограниченно ориентированный на информацию, так как основывается только на данных бухгалтерского учета. Базирующийся на учете контроллинг охватывает релевантные состоянию дел данные в денежном выражении. О контроллинге в данном случае можно говорить, как о стратегическом потенциале успеха.

Более широкую перспективу открывают концепции с ориентацией на информацию. Они выходят за рамки подхода, ориентированного на бухгалтерский учет, и охватывают всю целевую систему предприятия, включая не только денежные величины. Это расширяет релевантную базу контроллинга; наряду с бухгалтерской используется чисто количественная и качественная информация, причем ее источником являются непосредственно хозяйственные области предприятия. Главная задача контроллинга здесь видится в координации получения и подготовки информации с потребностями в ней.

Контроллинг включает в себя установление цели предприятия, текущий сбор и обработку информации для принятия управленческих решений, осуществления функций контроля отклонений фактических показателей деятельности предприятия от плановых, а также, что наиболее важно, подготовку рекомендаций для принятия управленческих решений.

Координируя, интегрируя и направляя деятельность всей системы управления предприятием на достижение поставленных целей, контроллинг представляет собой обратную связь в контуре управления за счет выбора организационного, математического и информационного (технического, программного, лингвистического) обеспечения и является синтезом планирования, учета, контроля, экономического анализа, организации информационных потоков и многого другого.

Для достижения поставленных целей контроллинг должен обеспечивать выполнение следующих функций:

- координация управленческой деятельности по достижению целей предприятия;
- информационная и консультационная поддержка принятия управленческих решений;
- создание и обеспечение функционирования общей информационной системы управления предприятием;
- обеспечение рациональности управленческого процесса.

Система информационных потоков — важнейший элемент системы

контроллинга на предприятии. В теории информации математически доказано, что существует некий минимальный объем информации, без которого эффективное управление невозможно. Причем чем более разнообразной может быть реакция объекта управления, тем больше нужно информации. Применительно к предприятию это означает, что чем более изменчива экономическая среда, чем сложнее внутреннее устройство самого предприятия — тем больше информации нужно для эффективного управления. Поэтому управлять, не владея информацией, сегодня невозможно. Одна из основных задач контроллинга — информационная поддержка управления, решить ее можно только при условии четкого и слаженного функционирования системы информационных потоков на предприятии. Контроллинг является поставщиком информации, необходимой для функционирования системы стратегического планирования на предприятии.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Агапцов С.А., Мордвинцев А.И., Фомин П.А., Шаховская Л.С. Индикативное планирование как основа стратегического развития промышленного предприятия.
2. Бискультанов К. М. Система стратегического планирования развития промышленного предприятия: особенности функционирования, направления рационализации. - СПб. : Герда , 2005. -113с
3. Сухарев О. С. Стратегия и тактика фирмы. - М. : Мысль , 2005 - 142с.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОБЫЧИ НЕВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ В РЕГИОНЕ И ОЦЕНКА МЕСТОРОЖДЕНИЙ МИНЕРАЛЬНОГО СЫРЬЯ

При прогнозировании добычи минерального сырья необходимо рассчитывать предельные издержки этого процесса. Этот показатель базируется на реальных издержках добычи минерального ресурса из недр. Информационной базой для его расчёта являются обязательная статистическая отчётность предприятий и обобщённые показатели регионального развития. Предельные издержки добычи являются важнейшим индикатором возникновения ресурсного дефицита.[1] Для измерения издержек добычи аналитики предлагают использовать следующую формулу: $C_i = (aL_i + vK_i)/Q_i$

где: C_i — издержки добычи единицы ресурса i ; L_i — живой труд в отрасли i
 K_i — постоянный капитал (машины и оборудование); Q_i — чистое значение i -го ресурса (добытого); a, v — весовые коэффициенты для учета исходного капитала и вовлеченного живого труда. Суть этой формулы состоит в том, что капитал и труд являются главными вложениями при добыче ресурсов и при истощении месторождений, а также при ухудшении условий добычи полезных ископаемых растут затраты капитала и труда на единицу добытого ресурса.

Нами была выполнена оценка взаимосвязи издержек добычи с затратами труда и капитала в нефтяной отрасли Ставропольского края за последние годы, на основе приведённой выше модели. В качестве исходных данных использовались материалы Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Ставропольского края (МПР и ООС СК), а также Территориального органа государственной статистики по Ставропольскому краю, опубликованные материалы нефтедобывающих предприятий. Подбор коэффициентов в модели выполнен в методе нелинейного оценивания. Исходные и расчётные данные приведены в таблице 1.

Таблица 1.

Исходные данные для расчёта параметров нелинейной модели взаимосвязи факторов добычи нефти и себестоимости продукции*.

№	год	себестоимость нефти руб. / т.	нефть добыча тыс. т.	цена нефти руб. / т.	стоимость добытой нефти	доля трудо-затрат в себестоимости	трудовые затраты тыс. руб.	капитальные вложения тыс. руб.
1	2001	3000	1079	3300	3560700	0.160	517920.0	445085.0
2	2002	3125	1014	3498	3550120	0.165	523307.8	425640.0
3	2003	3250	1025	3695	3790701	0.170	566809.8	406195.0
4	2004	3375	1020	3892	3969840	0.175	602437.5	386750.0
5	2005	3500	976	4089	3992500	0.180	615132.0	367305.0

Примечание : расчёты выполнены на основе данных МПР и ООС СК, а также Территориального органа государственной статистики по Ставропольскому краю.

В результате расчётов, выполненных по модели $C_i = (a \cdot L_i + b \cdot K_i) / Q_i$, где C_i – себестоимость добычи нефти руб. / тонна, были оценены значения коэффициентов a и b . Значения коэффициентов, полученные нами имеют следующие значения:

$a = 4.10829$, $b = 2.457807$. При этом, коэффициент множественной корреляции R составил - 0.996, а объяснённый моделью разброс - 99.19%. Результаты подбора модели показали, что она адекватна по отношению к исходным данным, так как объяснённый разброс более 99 %. Таким образом мы получили зависимость величины себестоимости от трудовых затрат и капитальных вложений: $C_i = (4.108 \cdot L_i + 2.458 \cdot K_i) / Q_i$,

где: C_i – издержки добычи единицы ресурса, руб. / т; L_i – затраты труда, тыс. руб.; K_i – капитальные вложения, тыс. руб.; Q_i – объем добычи нефти тыс. т.

На основании полученной модели нами было выполнено прогнозирование уровня затрат в зависимости от прогноза изменения величины трудовых и капитальных затрат.

Допущениями принятыми нами в модели при прогнозировании являются:

1. постоянство темпов роста капитальных вложений, трудовых затрат и цены на нефть, которые рассчитываются на основе среднегодовых темпов роста;
2. постоянный объём добычи, который сложился на уровне 980 тыс. т/год;
3. сохранение постоянными значений коэффициентов a и b на всём промежутке прогнозирования.

Таблица 2.

Результаты прогнозирования показателей добычи нефти в Ставропольском крае (год начального отсчёта – 2006).

ГОД	трудозатраты тыс. руб.	капитальные за- траты тыс. руб.	себестоимость тыс. руб.	цена тыс. руб.	рентабельность продукции %
1	642197,81	404035,50	3705	4314	16,42
2	670454,51	444439,05	3925	4551	15,95
3	699954,51	488882,96	4160	4801	15,41
4	730752,51	537771,25	4412	5066	14,81
5	762905,62	591548,38	4682	5344	14,15
6	796473,47	650703,21	4971	5638	13,43
7	831518,30	715773,53	5281	5948	12,64
8	868105,10	787350,89	5614	6275	11,78
9	906301,73	866085,98	5971	6620	10,87
10	946179,00	952694,57	6356	6985	9,89
11	987810,88	10479640	6769	7369	8,86
12	1031274,60	1152760,40	7214	7774	7,76
13	1076650,60	1268036,50	7694	8202	6,60
14	1124023,30	1394840,10	8210	8653	5,39
15	1173480,30	1534324,10	8767	9129	4,12
16	1225113,40	1687756,60	9369	9631	2,80
17	1279018,40	1856532,20	10018	10160	1,42
18	1335295,20	2042185,40	10719	10719	0,00
19	1394048,20	2246404,00	11478	11309	-1,47
20	1455386,30	2471044,40	12299	11931	-2,99

Как видим, прогноз зависимости себестоимости от прогнозируемых уровней затрат трудовых ресурсов и капитальных вложений показал экспоненциальный её рост, что вызвано истощением запасов, снижением эффективности их добычи и ростом затратноёмкости добычи нефти в целом. Это связано с особенностями добы-

чи нефти в Ставропольском крае. Нефть в крае относится к трудноизвлекаемым. Прогноз уровня рентабельности добываемой нефти, выполненный на двадцать лет показал, что приблизительно через восемнадцать лет, при сохранении современных тенденций, добыча нефти станет нерентабельной, что связано с резким ростом затрат по сравнению с прогнозируемым темпом роста цен на этот вид невозобновляемого природного сырья.

Методы рыночной оценки использования минеральных ресурсов, соответствующие стандартам Российского общества оценщиков, а также международным стандартам оценки “Оценка минеральных ресурсов” предложены НПП “Кадастр”. [2] Они использовались НПП “Кадастр” при оценке истощения запасов Урицкого нефтегазового месторождения. Результаты подробно изложены в научном докладе “Обоснование направлений социально-экономического развития локальных территорий на основе экономических оценок природных ресурсов, учитывающих фактор истощения. (Ярославль, НПП “Кадастр”, 2000.)

Нами была предпринята попытка эколого-экономической оценки использования запасов нефти в Ставропольском крае. Оценка истощения запасов месторождений выполнялась с целью сравнения методов и выбора наилучшего в области оценки использования запасов минерального сырья. Учет истощения запасов позволяет прогнозировать их сокращение, корректировать налоговые ставки на их эксплуатацию с целью более эффективного использования ограниченных объемов сырья в интересах сохранения доходов в местный бюджет, а также своевременно предпринимать меры по замещению потерь бюджета в будущем (после исчерпания запасов эксплуатируемых месторождений). Расчёты выполнены тремя методами.

Метод издержек пользователя: показатель истощения рассчитывается по формуле: $U = E / (1+S)^T$,

где: U — показатель истощения, тыс. руб./год; S — ставка дисконта, %; T — прогнозный срок эксплуатации месторождения, лет; E — экономическая рента за ресурс, определяется по формуле: $E = G - (O + r \times K)$,

где: G — годовая выручка от эксплуатации месторождения; O — текущие издержки добычи сырья; r — ставка дохода, ожидаемого от эксплуатации месторождения (рассчитана как среднее значение дохода на капитал, вложенный в добычу сырья по нефтегазодобывающим предприятиям) принята на уровне 18 %; K — общий привлеченный капитал. Исходные данные для расчетов приняты по финансовой и проектной документации нефтегазодобывающих предприятий Ставропольского края, взяты из материалов МПР и ООС СК, а также из материалов Территориального органа государственной статистики по Ставропольскому краю. Цены на нефть, объемы добычи и издержки добычи за 2001–2005 годы принимались фактическими.

Таблица 3.

Результаты прогнозных расчётов, выполненных по методу издержек пользователя.

ГОД	Себестоимость нефти руб./т	Объем добычи тыс. т	Цена руб./т	Стоимость добытой нефти тыс. руб.	Капитальные вложения тыс. руб.	Валовая себестоимость тыс. руб.	Рента тыс. руб.	Запасы на начало года тыс. т	Термин — срок эксплуатации, лет	Истощение запасов U тыс. руб.
2001	3000	1079,0	3300	3560700,0	445085	3237000	243584,7	84500	84	82,182
2002	3125	1014,9	3498	3550120,2	425640	3171563	301942,5	83421	83	112,820

2003	3250	1025,9	3695	3790700,5	406195	3334175	383410,4	82406	82	157,700
2004	3375	1020,0	3892	3969840,0	386750	3442500	457725,0	81380	81	207,450
2005	3500	976,4	4089	3992499,6	367305	3417400	508984,7	80360	80	254,060
2006	3705	1007,4	4314	4346053,0	404036	3732528	540798,5	79384	79	296,060
2007	3925	1007,4	4551	4584813,9	444439	3954163	550652,2	78376	78	331,600
2008	4160	1007,4	4801	4836671,4	488883	4190909	557763,7	77369	77	369,470
2009	4412	1007,4	5066	5103640,4	537771	4444781	562060,4	76361	76	409,550
2010	4682	1007,4	5344	5383705,9	591548	4716787	560439,9	75354	75	449,200
2011	4971	1007,4	5638	5679890,3	650703	5007935	554829,2	74346	74	489,180
2012	5281	1007,4	5948	5992193,6	715774	5320238	543116,6	73339	73	526,740
2013	5614	1007,4	6275	6321623,3	787351	5655712	524188,1	72332	72	559,220
2014	5971	1007,4	6620	6669186,6	866086	6015365	497926,6	71324	71	584,320
2015	6356	1007,4	6985	7036898,6	952695	6403225	462188,5	70317	70	596,620
2016	6769	1007,4	7369	7423751,7	1047964	6819294	415824,5	69309	69	590,450
2017	7214	1007,4	7774	7831760,8	1152760	7267600	356663,9	68302	68	557,090
2018	7694	1007,4	8202	8262940,9	1268036	7751166	283527,9	67294	67	487,140
2019	8210	1007,4	8653	8717291,8	1394840	8271000	195220,3	66287	66	368,950
2020	8767	1007,4	9129	9196828,5	1534324	8832139	88511,3	65280	65	184,010
2021	9369	1007,4	9631	9702558,3	1687757	9438612	-39849,5	64272	64	-

Для определения прогнозного срока эксплуатации месторождения остаточные запасы нефти и газа были соотнесены с годовыми проектными уровнями добычи. Годовая экономическая рента за ресурс рассчитана нами по фактическим данным. Величина ставки дисконтирования рассчитана в соответствии с общепринятыми подходами к оценке нефтяных инвестиционных проектов в размере 10%. В результате расчетов были получены следующие значения, представленные в таблице 3.

Таким образом, величина ежегодного истощения запасов в течение всего прогнозируемого срока эксплуатации месторождения составила в среднем 380,691 тыс. руб./год, что на наш взгляд является низким уровнем. По нашему мнению этот показатель занижает реальную величину ежегодного истощения запасов, что связано с прогнозируемым длительным сроком эксплуатации месторождения. Однако, реальный срок эксплуатации месторождения может быть короче, при более высоких показателях истощения. Это связано с трудной извлекаемостью нефти на Ставропольских месторождениях. Этот показатель, по нашему мнению, не отражает реальные тенденции истощения запасов нефти в анализируемых условиях Ставропольского края.

Метод чистой цены. Истощение определяется как произведение удельной ренты и изменения объема достоверных запасов. При этом в расчете не учитываются ни срок эксплуатации ресурса, ни ставка дисконта. Показатель истощения рассчитывается по формуле: $U = UR \times (D - N)$, где: UR — рента за единицу добываемого ресурса, тыс. руб./ед.; D — годовой объем добычи ресурса, ед./год; N — достоверные запасы новых месторождений, ед.; R — экономическая рента за ресурс, определяется по формуле: $R = G - (O + r \times K)$, где: G — годовая выручка от эксплуатации месторождения; O — текущие издержки добычи сырья; r — ставка дохода, ожидаемого от эксплуатации месторождения (рассчитана как среднее значение дохода на капитал, вложенный в добычу сырья по нефтегазодобывающим предприятиям Ставропольского края) принята на уровне 18 %; K — общий привлеченный капитал. Поскольку в Ставропольском крае добыча ведётся из подготовленных запасов промышленных категорий, прироста новых запасов не предвидится, то для определения показателя

истощения упрощается до следующего вида: $U = UR \times D$, или $U = R$.

То есть годовое истощение запасов равно годовой ренте от добычи нефти.

Результаты расчётов истощения запасов по методу чистой цены представлены в таблице 4.

Таблица 4.

Результаты прогнозных расчётов, выполненных по методу чистой цены.

№	ГОД	Р е н т а тыс. руб.	Д о б ы ч а тыс. т	У д е л ь н а я Рента UD руб. / т	Истощение запасов тыс. руб.
1	2001	243585	1079,0	225,75	243584,70
2	2002	301943	1014,9	297,51	301942,50
3	2003	383410	1025,9	373,73	383410,40
4	2004	457725	1020,0	448,75	457725,00
5	2005	508985	976,4	521,29	508984,70
6	2006	540798	1007,4	536,81	540798,48
7	2007	550652	1007,4	546,59	550652,15
8	2008	557764	1007,4	553,65	557763,70
9	2009	562060	1007,4	557,92	562060,39

Таким образом, величина истощения запасов равна годовой ренте и составит в среднем за пять лет 456324,67 тыс. руб. Как видим из таблицы 4, величина ежегодного истощения на прогнозируемом промежутке, как и величина ресурсной ренты будет возрастать, что соответствует реальным тенденциям развития нефтедобычи в Ставропольском крае. По нашему мнению этот критерий можно применить для оценки истощения запасов нефти в регионе.

Метод текущей стоимости. Показатель истощения по методу текущей стоимости рассчитывается по формуле: $U = R_t - (S / (1+S)) \times V_{t+1}$

где: U — показатель истощения, тыс. руб.; S — ставка дисконта, %; t — прогнозный срок эксплуатации запасов; V_{t+1} — текущая стоимость запасов ресурса в году $t+1$, основана на ставках текущего рентного дохода и ожидаемом сроке существования ресурса, определяется по формуле: $V_{t+1} = R_t \times ((1-1/(1+S)^{(t+1)})/S)$,

где: V_t — текущая стоимость запасов ресурса в году, тыс. руб.; S — ставка дисконтирования; R_t — экономическая рента за ресурс в году, тыс. руб., определяется по формуле: $R_t = G - (O + r \times K)$, где: G — годовая выручка от эксплуатации месторождения, тыс., руб.; O — текущие издержки добычи сырья, тыс. руб.; r — ставка дохода, ожидаемого от эксплуатации месторождения (рассчитана как среднее значение дохода с капитала, вложенного в добычу сырья по нефтегазодобывающим предприятиям Ставропольского края, может быть принята на уровне ставки дохода на вложенный капитал по экономике в целом); Этот показатель принят нами на уровне 18 %. K — общий привлеченный капитал, тыс. руб. Исходные данные приняты по финансовой и проектной документации ОАО «Ставропольнефтегаз» (табл. 1, 3). Для определения прогнозируемого срока эксплуатации месторождения остаточные запасы нефти и газа были соотнесены с годовыми проектными уровнями добычи. Величина ставки дисконта S рассчитана в соответствии с общепринятыми подходами к оценке нефтяных инвестиционных проектов в размере 10%.

Результаты оценки истощения по годам в течение всего прогнозируемого срока эксплуатации месторождения представлены в таблице 5.

Таблица 5.

Расчёт показателей истощения нефтяных месторождений Ставропольского края по методу текущей стоимости.

№	ГОД	Рента тыс. руб.	Д о б ы - ча тыс. тонн	Срок эксплуатации Т, лет	Текущая стоимость тыс. руб. V_{t+1}	Истощение запасов тыс. руб.
1	2001	243585	1079,0	84	422750,31	205153
2	2002	301943	1014,9	83	750886,31	233680
3	2003	383410	1025,9	82	1215359,38	272923
4	2004	457725	1020,0	81	1735137,87	299985
5	2005	508985	976,4	80	2216761,06	307461
6	2006	540798	1007,4	79	2632833,50	301450
7	2007	550652	1007,4	78	2937688,59	283590
8	2008	557764	1007,4	77	2975628,17	287252
9	2009	562060	1007,4	76	3453617,81	248095
					Среднее	271065

Как видим, текущая стоимость запасов на прогнозируемом промежутке времени возрастает, что связано, во-первых, с ростом ресурсной ренты, и, во-вторых, с изменением общего коэффициента приведения. Этот показатель отражает повышение текущей стоимости запасов в связи с их удорожанием, что соответствует и росту необратимых потерь т. е. истощению месторождения. Показатель истощения запасов вначале растёт, а затем начинает снижаться, что вызвано неблагоприятным соотношением темпов роста ресурсной ренты и текущей стоимости запасов: вначале большими темпами растёт ресурсная рента, а затем текущая стоимость запасов. Это указывает на относительное снижение величины ресурсной ренты в сравнении с ростом величины текущих запасов и свидетельствует о снижении отдачи от добычи нефти. Средняя величина истощения за исследуемый период составит 271065 тыс. рублей.

Полученные результаты оценок истощения с помощью рассмотренных выше методов позволяют определить направления максимизации доходов местного бюджета за счет совершенствования налогообложения эксплуатации запасов нефтегазового сырья. Учет истощения запасов позволяет прогнозировать бюджетные поступления будущих лет, учитывать его при оценке месторождений, и вносить соответствующие коррективы в политику недропользования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Папенков К. В. Экономика природопользования. - М.: ТЭИС, 2001.- С. 230-249.
2. Фоменко Г. А., Фоменко М. А., Лошадкин К. А., Михайлова А. В. Денежная оценка природных ресурсов, объектов и экосистемных услуг в управлении сохранением биоразнообразия: Опыт региональных работ. Пособие для специалистов - практиков. - Ярославль: НПП "Кадастр", 2002, 80 с.

ИНСТРУМЕНТЫ НА ВООРУЖЕНИИ СОВРЕМЕННОГО HR-МЕНЕДЖЕРА

В последнее время все большее внимание уделяется вопросу нехватке квалифицированного персонала. Идет активное развитие экономики, становится все больше разного рода организаций, но «вливание» на рынок труда персонала с необходимыми знаниями и навыками значительно отстает. Тенденции рынка труда в данный момент таковы, что за квалифицированных специалистов и руководителей идет между компаниями ожесточенная борьба, включая такие методы как headhunting (сманивание сотрудников).

Наша Компания находится в новом для России секторе финансового рынка — пенсионное страхование. Особенность рынка труда в этом секторе заключается в том, что сотрудников с необходимыми навыками и знаниями найти практически невозможно и конкуренция между компаниями за сотрудников с таким опытом сверхвелика. Нашей Компании приходится «растить» сотрудников внутри. Уход такого рода сотрудника можно расценивать как потерю части знаний и опыта.

Перед нашей Компанией соответственно стали такие вопросы как удержание сотрудников и, как, в случае ухода редких специалистов и руководителей, оставить внутри Компании необходимые для жизнедеятельности знания и навыки. Для удержания «ключевых» сотрудников многие условия уже соблюдались: конкурентоспособные заработные платы, хороший социальный пакет, система повышения квалификации. Но основной проблемой было то, что сотрудники не видели путей дальнейшего карьерного развития.

К данным проблемам мы подошли комплексно. Руководством компании было решено разработать и внедрить кадровый резерв руководителей и ключевых специалистов.

Для разработки кадрового резерва необходимо опираться на такие составляющие компании как миссия, стратегические цели и компетенции организации. Далее необходимо определить все должности в компании и прописать требования для успешного выполнения задач в конкретной должности. Для этого эффективно использовать модель «компетенций по должностям».

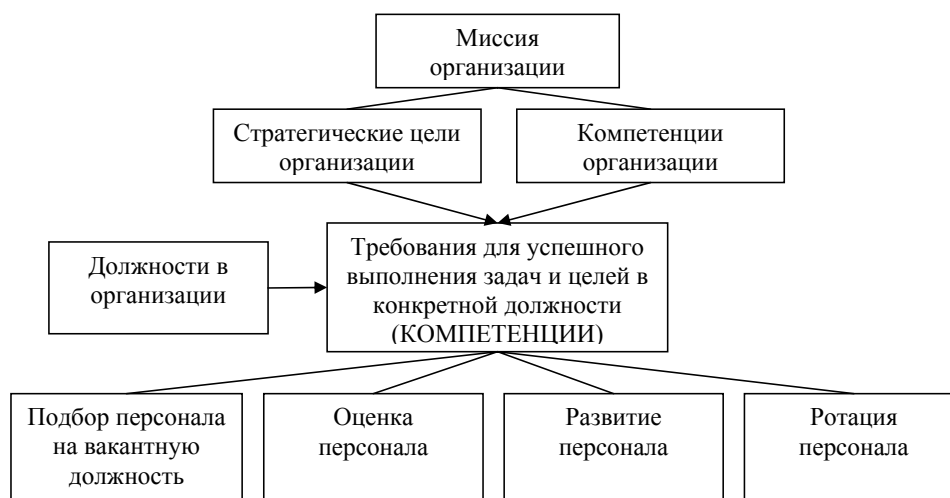


Рис. 1. Факторы влияющие на формирование компетенций по должностям в организации и сферы их использования

Эта технология позволяет детально прорисовать каждую должность. По поводу термина «Компетенции по должностям» в профессиональных кругах идут споры, но по сути его можно определить как нечто, что должен знать, уметь делать сотрудник и какими личностными характеристиками он должен обладать, чтобы справиться со своими должностными обязанностями в организации. Это базовое определение должно подчеркнуть важность термина, потому как способность четко определять и измерять профессиональные способности человека, которые он должен применить для выполнения своей работы, является основной для всех HR-функций.

Следующим этапом работы стало непосредственно формирование кадрового резерва. Формирование кадрового резерва включает в себя несколько этапов (рис. 2).



Рис. 2. Этапы формирования кадрового резерва

Кадровый резерв в нашей Компании основывается на компетенциях. Он систематизирует работу с такими блоками как оценка, планирование карьеры, развитие персонала и серьезно влияет на подбор персонала, компенсационную политику и корпоративную культуру.

Чтобы проследить взаимосвязь организационных факторов, функций и технологий влияющих на формирование и развитие кадрового резерва, построим дом-схему (рис. 3).



Рис. 3. Взаимозависимость организации, функций и технологий управления персоналом

Миссия, стратегические цели и компетенции организации являются отправной точкой для всех сфер работы любой организации. Сфера управления персоналом организации не является исключением. Все функции и технологии управления персоналом в организации основываются на ее миссии, стратегических целях и компетенциях.

Фундаментом нашего дома мы положили такую технологию управления персоналом, как «компетенции по должностям». Она имеет целый спектр использования:

- подбор персонала на вакантную должность,
- адаптация,
- разного рода оценки персонала:
- аттестация,
- на участие в кадровом резерве,
- для ротации персонала,
- для занятия вышестоящей должности,
- разработка дифференцированной системы компенсации (бонусная система, КРП и т.п.),
- развитие персонала,
- формирование кадрового резерва.

Особенно хотелось бы заострить внимание на использовании компетенций для формирования кадрового резерва. Детальная прорисовка должности позволяет, во-первых, более четко понять какой сотрудник требуется для нее, тем самым сузить круг претендентов. Во-вторых, составить комплекс оценки для участия в кадровом

резерве и аттестации резервистов. В-третьих, понять разницу между необходимыми компетенциями и результатами оценки для участия в кадровом резерве новоиспеченного резервиста, что позволит составить эффективный план его развития.

Огонь в этом доме у нас символизирует корпоративную культуру, ведь при правильном обращении с огнем он будет греть, помогать готовить, а при неправильном обожжет или все спалит.

Кадровый резерв не может обойтись и активно использует такие HR-функции, как оценка персонала (оценка кандидатов в кадровый резерв, аттестация резервистов), планирование карьеры, развитие персонала. Он также имеет огромное влияние на подбор и адаптацию персонала, кадровое делопроизводство, компенсационную политику и корпоративную культуру.

Итогами разработки и внедрения кадрового резерва в нашей организации стали:

1. Понимание сотрудниками возможностей профессионального и карьерного развития и временных затрат на эти процессы.
2. Оперативная замена квалифицированными кадрами покинувших компанию ключевых специалистов и руководителей.
3. Разработана система аттестации сотрудников.
4. Разработана более эффективная система развития персонала.
5. Доработана компенсационная система мотивации.
6. Внедрено электронное ведение личных дел сотрудников, в котором кроме обычных кадровых данных, также отражаются результаты оценок, аттестаций, повышения квалификации, результаты бесед по итогам работ и по проф. ориентации.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ершова Юлия, Управление деловой карьерой, Источник: www.hrm.ru
2. Иванов В.Ю., Управление карьерой менеджера: необходимость и основное содержание, ж. Менеджмент в России и за рубежом №5/ 1998
3. Одегов Ю. Г., Управление персоналом в структурно-логических схемах: Учебник. — М.: Академический Проект, 2005. — 1088 с.
4. Управление персоналом: Учебник для вузов /Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ, 2002. -560с.
5. Чарльз Хэндлер, Ph.D Компетенция: что это такое и для чего это нужно? Источник: www.hr-zone.net

СООТНОШЕНИЯ ЦЕННОСТЕЙ, ПРЕДСТАВЛЕНИЙ И ЛОГИКИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

В последние десятилетия многие исследователи (здесь следует отметить, прежде всего, сторонников институциональных теорий) делали сравнительно успешные попытки моделирования процессов принятия решений в условиях неопределённости. Отметим, что при решении подобной задачи отдельного рассмотрения требуют проблемы соотношения принципов этики и рациональности в экономическом поведении.

Необходимость включения в описание экономического поведения индивида неопределённости нового типа (меняющейся неопределённости) обусловлена в первую очередь пороговыми эффектами, возникающими при переходе от одного типа благ к другому. Данный тип перехода нередко наблюдается в процессе труда. В данном случае исследователи обращаются на категориальном уровне к аналогии перехода от предмета к субъекту — от вещи к человеку. Двойственная природа труда обуславливает, в частности, «квантовый скачок» — изменения в его оценке при увеличении времени труда. В какой-то момент из блага, которым сам по себе является труд, он становится антиблагом — затратами, необходимыми для получения (других) благ.

Как показывают в том числе и наши исследования [1], обратный процесс также имеет место. Обычно связанные с ним эффекты коррелируют с эффектами обучения в процессе деятельности, но, возможно и другое объяснение — изменение отношения к деньгам: из средств, обеспечивающих потребление работника, они становятся финансовым капиталом предпринимателя.

Для построения институциональной модели потребовалось представление о дискретности благ, в развитие которого предположим существование взаимосвязи и взаимоопределённости «уровней предметности человека» и уровней доступных ему благ в его оценке. Обнаружено, что именно при переходе от одного типа благ к другому наблюдаются квантовые эффекты в поведении индивидов, не объясняемые классической теорией.

Далее заключаем, что названные выше типы благ следует рассматривать как параметры порядка при переходе от одного типа координации к другому. Причём качество и интенсивность координации различны на разных уровнях. При этом параметрами координации очевидно являются типы соглашений.

Для последующих рассуждений используются следующие предположения (предположения о порядке и координации):

1. Блага соответствующего уровня должны быть соотнесены с тем количеством времени, физических, эмоциональных и интеллектуальных усилий, которое необходимо для их получения и потребления [2].

2. Существует зависимость между способностями принимать разумные решения и объёмом доступной индивиду информации. Решения выражаются в поведении, которое, в свою очередь, разделено на типы: целерациональное, целостнорациональное, традиционное, аффективное.

3. Поведение индивида обусловлено его интеллектуальными способностями (умением оперировать приемами формальной и другими типами логики), а также

правилами и нормами, существующими в обществе, его собственными убеждениями и представлениями, традициями и привычками, эмоциями, психологическими доминантами и инстинктами.

Таким образом, если принять во внимание, что блага и объем энергоинформации, необходимый для их получения и потребления, взаимосвязаны, можно получить схему, объясняющую механизм принятия решений и формирования типов поведения.

В данной схеме «пространство решений и суждений» Д. Канемана взято в качестве отправной точки построения институционального пространства [3]. Наряду с когнитивным, оно дополнено онтологическим измерением.

Данное концептуальное представление, по нашему мнению, призвано способствовать формализации двухсистемного подхода, представленного в статье нобелевского лауреата, а также поискам ответов на вопросы, сформулированные в «Заключительных замечаниях» к цитируемой статье, ответы на которые «часто указывают на суждения по поводу способа действий, свойственного большинству людей». Но, можно заметить, что в пространстве «решений и суждений» Д. Канеман рассматривает когнитивный его аспект, не затрагивая онтологический. В его примерах не анализируется специфика ситуаций.

Однако именно этот - онтологический аспект особенно важен для определения условий экономического анализа. Ведь помимо того, что классическая теория предполагает принятие аксиом рационального выбора (невыполнение которых в большинстве реальных случаев доказывают в своих экспериментах Д. Канеман и его коллеги), она ограничивает рассмотрение условиями ситуации рыночного соглашения, определенным типом благ, участвующих в рыночных обменах.

Заметим, что противоречия положений классической экономической теории наглядно видны, если мы попробуем несколько развернуть «пространство» человеческих «решений и суждений». С этой целью в дополнение к тезису, сформулированному в статье Д. Канемана, о том, что «Воспринимаемость — это континуум, а не дихотомия» используем вполне очевидное предположение о том, что получение и потребление того или иного блага требует определенного времени (или — энергетических затрат, усилий). Если направление в обозначенном Д. Канеманом континууме задано вектором интеллектуальных усилий, то в качестве второго координатного выберем вектор системного времени (феноменологический) [4].

В качестве начального объекта, с которого начинается конструирование пространства «решений и суждений» примем упрощенное представление об известной иерархии потребностей А. Маслоу. Проецируя его на множество экономических благ, получим «пирамиду» благ, удовлетворяющих потребности соответствующих уровней. В данном изложении опускается часть рассуждений, касающихся предпосылки дискретности благ, обуславливающих пороговые поведенческие эффекты. Протяженность названного объекта в когнитивном измерении задана масштабом вектора воспринимаемости Д. Канемана. С одного его конца, как условия, при которых происходит принятие решения (о потреблении блага), укажем небольшие затраты умственной энергии, недостаток времени, внутреннее беспокойство и т.п. С другого конца — полная и совершенная информация, внутренне спокойствие, значительные затраты умственной энергии и т.п.

Онтологическое измерение пространства «решений и суждений» масштабируется затратами энергоинформации (энергии — системного времени). В этом положении идеи поведенческой экономической теории перекликаются с идеей

Л.Вygотского, утверждавшего, что «Современная динамическая психология стремится изучить энергетическую основу различных форм поведения» [5]. Далее, в качестве факторов, влияющих на принятие решения, можно указать (двигаясь по направлению увеличения интеллектуальных усилий): инстинкты, доминанты, привычки, нормы и правила поведения, логика рационального выбора.

Полученная схема иллюстрирует, в частности, противоречие классической экономической теории, вытекающее из постулата У.Джевонса о том, что экономический человек оперирует лишь благами, ценность которых имеет денежное выражение. Ведь в этом случае, оптимизирующий отношение затраты/выгоды человек должен прикладывать значительный объем интеллектуальных усилий для получения полной и совершенной информации, а это он делает обычно лишь тогда, когда стремится к получению благ высших уровней. «Рациональность становится ограниченной, когда ей не хватает всезнания», - написал Н.Фосс, комментируя книгу Г.Саймона «Административное поведение» [6]. То есть решения рационального человека в теоретической модели (расположенные на верхних уровнях когнитивной шкалы), не совпадают в пространстве позитивной модели с наблюдениями о реальном поведении людей. Собственно, опыты Канемана, Словика, Тверски и других еще раз доказали, что из того факта, что «описание мира требует языка» экономической теории, совсем не следует, «что мир устроен» экономически.

Множество направлений современной экономической теории пытаются преодолеть названное противоречие. Так, продолжая традиции веберовской «понимающей социологии», экономическая социология разделяет поведение на «идеальные типы». Институциональная теория соглашений полагает, что целерациональное поведение возможно в рамках определенного соглашения (рыночного, индустриального, творческой деятельности или иного), при выборе между объектами этого же самого соглашения. Но, если принадлежность объекта к тому или иному соглашению не определена, человека руководствует иной, не формальной логикой, а логикой причастности. Осуществляется «выбор симпатией». Исследователи, работающие в области поведенческой экономики (*behavioral economics*) разрабатывают регрессионные модели, стараясь включить в параметры регрессии различные психологические факторы.

Следуя логике представленной схемы, можно утверждать, что репутация честного партнёра и бизнесмена для некоторых российских «предпринимателей» ещё не актуализировалась как благо, однако актуальными для такого рода деятелей продолжают оставаться потребность в физических наслаждениях, и, в меньшей степени, - потребность физического комфорта. Для удовлетворения потребностей в социальном признании жуликам и «кидалам» достаточно узкого круга своих знакомых на короткое время (затем они могут обмануть и их). Незрелость норм и правил деловой этики, других институциональных норм, характерных для рыночной экономики, обуславливает то, что потребности высших уровней, для потребления которых требуется больше энергоинформации, менее актуализированы для части делового российского сообщества, чем потребности низших порядков.

Если применить к данному случаю диагноз А.Маслоу, то можно сказать, что, по состоянию на период от начала 1990-х по начало 2000-х, если не большая, то, по крайней мере, наиболее беспокойная часть российского делового мира страдает метапатологиями: отсутствием «бытийных ценностей» в мотивационной структуре личности.

Поднимаясь выше по «треугольнику благ», отметим, что количество энергоинформации, требуемое для их потребления увеличивается, а высшие духовные

потребности можно удовлетворять бесконечно долго (вспомним понятия «вечное блаженство», «нирвана» в духовных учениях). Заметим также, что при таком рассмотрении, недостоверность упрощенного представления об «иерархии потребностей» для высших уровней становится очевидной.

Заметим, тем не менее, что *нельзя отрицать достоверность гипотезы А. Маслоу в рамках «единственного мира»*. Таким образом, гипотеза А. Маслоу требует уточнения:

блага высших уровней становятся объектами одной из автономных сфер (соглашений) только после того, как, в рамках этого же соглашения, будут удовлетворены потребности всех низших уровней данного субъекта (уточнённая гипотеза Маслоу).

Кроме того, становится очевидной необходимость перехода от рассмотрения потребностей различных уровней в теории Маслоу к благам различных уровней, потому что именно они являются объектами соглашений. Говоря другими словами: сложенная из объектов различных миров, «пирамида Маслоу» разваливается.

Однако взаимодействие объектов одного и того же мира иное. Актуализируясь, объект более высокого уровня поглощает объект низшего уровня, происходит их трансформация.

Далее, вслед за блоком «блага-энергоинформация» в полученном пространстве, следуют условия, при которых происходит принятие решения [7]. Напомним, что в классических и неоклассических теоретических моделях рациональный индивид принимает решения в условиях наличия полной и симметричной информации. Но, на самом деле, для того, чтобы добыть такую информацию, нужно приложить немалые усилия. В концепции экономической психологии (Пьер-Луи Рейно, 1966) типы человеческого поведения ранжируются по уровню затрат умственной энергии: максимум затрат требует осознанное рациональное поведение, минимум затрат производится, если поведение полностью неосознанное. Очевидно, это – крайние, нетипичные случаи.

Чаще встречаются «не всегда осознанное» или «эпизодически осознанное» типы поведения. Первый тип характерен для предпринимателей: за большие затраты умственной энергии они получают компенсацию – прибыль. Второй тип характерен для потребителей, они получают в награду за усилия большее удовлетворение. Однако, как потребители, так и предприниматели сравнивают предельные затраченные усилия с полученной предельной выгодой и оценивают «стоит ли овчинка выделки».

Приведённая схема оказывается полезной и для иллюстрации понятия *X – неэффективность* в псевдоповеденческой концепции Х. Лейбенстайна: в том случае, когда физиологическая природа человека требует экономить жизненные силы (диктует рациональное поведение), часто общественная природа человека (стандарты, нормы), вызывая внутреннее беспокойство, определяет «нерациональность» его поведения. И, продвигаясь далее по схеме, получаем типы «идеального поведения». Они являются результатом принимаемых решений и поступков индивида.

Отметим, что к числу факторов, определяющих экономическое поведение субъекта, можно причислить эмоции. Наличие эмоций, как психофизиологических реакций человека на раздражитель, в процессе принятия решений усиливает влияние факторов нижних уровней. Существует и другое понимание эмоции – как принятой в обществе формы выражения своего отношения к событиям и/или персоналиям. Но, в современном обществе данные нормы ослабевают, размываются.

Таким образом, в сконструированном (институциональном) пространстве, имеющем уже, как минимум, два измерения, появляется возможность точнее оп-

ределить координаты таких объектов, как, например, «ментальность», «ценностно-мотивационное отношение» (являющиеся психическими формами), «нормы и образы взаимодействия», правила (относящиеся к институтам), как объекты отделить их друг от друга и от организационных форм. Такая структура позволяет сформировать концептуальные рамки для развития динамической теории развития институциональных форм.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Результаты исследований представлены в работах: Пястолов С.М. Обучающееся домохозяйство: контуры институциональной модели поведения: монография. — М.: Издательство «Палеотип», 2005; Пястолов С.М. Особенности предложения труда российских домохозяйств // Вопросы экономики, № 8, 2005, стр. 124-138.
2. Для обозначения таких усилий совсем недавно в экономической теории появилось понятие энергоинформация. Однако есть и более традиционное, которое годится для многих случаев, - деньги.
3. См.: Kahneman D. Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. The American Economic Review, 2003, v.93, # 5, pp.1449-1474; версия на русск.: Канеман Д. Карты ограниченной рациональности: психология для поведенческой экономики // Психологический журнал, т.27, № 2, 2006, с.5-29.
4. Не вдаваясь в подробности, отметим, что системное время связано с развитием внутренней системы (обучающегося) субъекта, с движением. Кроме того, примем во внимание, что «время, связанное с движением, не исчерпывает значения времени в физике».
5. См.: Выготский Л.С. Психология развития человека. — М.: Изд-во Смысл, Изд-во Эксмо, 2004, с.364.
6. Foss N. J. Bounded rationality in the economics of organization: 'Much cited and little used' // Journal of Economic Psychology 24 (2003), p. 256.
7. Подробнее см.: Пястолов С.М. Что означает «Пространство воспринимаемости»: к определению термина // Экономический вестник ростовского государственного университета, т.4, №2, 2006, с.17-34.

Семенович В.С.,
д.э.н., профессор

Родигин Л.А.,
к.э.н., доцент

Российская международная академия туризма

ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ И КОММЕРЦИЯ В ТУРИЗМЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗЫ

Многие специалисты считают, что будущее туристского бизнеса неразрывно связано с Интернетом. На чем же основывается подобная точка зрения?

В 2003 году компанией “Глас Рунета” были выполнены маркетинговые исследования на базе аудитории портала Subscribe.Ru с использованием электронной почтовой рассылки и на сайте VoxRu.net. Одной из тем анкетирования стали категории товаров и услуг, которые больше всего привлекают посетителей глобальной компьютерной сети. Выяснилось, что охотнее всего пользователи приобретают в интернете печатную продукцию, аудио- и видеодиски, программное обеспечение, компьютерную и офисную технику, средства мобильной связи. Одиннадцатую строчку рейтинга Интернет-услуг заняли авиационные и железнодорожные билеты - их бронировали в сети 13% респондентов, но о своем желании воспользоваться подобными услугами заявили 35,7% опрошенных. Туристические путевки, визы, бронирование гостиниц оказались на 16-м месте - их в интернете приобретают лишь 10% респондентов, но хотели бы приобретать свыше 26% опрошенных. Отмечено, что предложение услуг по оплате билетов, туристических путевок, хотя и растет в сетевой торговле, но заметно отстает от потенциального спроса на них [1].

Исследования ресурсов глобальной компьютерной сети в 2005 году показали стремительный рост числа информационных ресурсов интернета. По данным компании Netcraft, в 2005 г. интернет “разрастается” заметно быстрее, чем даже в период бурного развития Интернет-компаний в конце 1990 гг. Только за период с января по октябрь 2005 года в сети появилось более 17 млн новых сайтов, прежде всего за счет предприятий малого бизнеса. Это больше показателя рекордного 2000 г., когда во всемирной паутине появилось 16 млн новых информационных ресурсов.

Граждане США за первые три месяца 2005 г. израсходовали \$19,8 млрд на приобретение товаров и услуг в интернете - на 6,4 % больше, чем за аналогичный период 2004 г., и на 24% больше, чем в 2003. Эта сумма составляет 2,2% от объема всей розничной торговли в стране. Чаще всего через сеть приобретаются туристические услуги, книги, музыка и видео.

Заметим, что и наша страна не стоит в стороне от общемировых тенденций. Российский доменный регистратор RU-Center обнародовал данные своего исследования развития отечественного сегмента интернета в первой половине 2005 г. Результаты впечатляют - число зарегистрированных в зоне.Ru доменов постоянно растет. За период с января по июнь 2005 года оно увеличилось с 305,3 тыс. до 367,9 тыс. Прирост составил почти 63 тыс. доменов, или 21% от уровня 2004 года. При этом продолжает уменьшаться количество владельцев доменов, являющихся юридическими лицами. Три года назад доля последних достигала 60%, к середине 2005 г. она уменьшилась до 47%.

В отчете RU-Center также отмечается увеличение количества серверов, поддерживающих домены в национальной интернет-зоне - Рунете. Если на конец 2004

г. оно составляло 37,9 тыс. серверов, то на 30 июня 2005 г. достигло 417,4 тыс., что означает рост на 10%.

В начале осени 2005 года глобальная компьютерная сеть обзавелась новой доменной зоной, ориентированной на индустрию путешествий. Регистрировать свои сайты в доменной зоне .travel могут авиаперевозчики, туристические фирмы, гостиницы, парки аттракционов и другие структуры, так или иначе связанные с туризмом, например казино. Для многих может показаться неожиданным, что продолжающийся в последние годы бум интернет-торговли в первую очередь принес выгоду не столько банкам и страховым компаниям, сколько туристическим фирмам.

Для стран Западной Европы и США подобное положение дел можно считать уже традиционным - туристические услуги здесь уже несколько лет подряд занимают первое место по объемам продаж в интернете. Хотя еще в 1999 г. на мировом рынке Интернет-торговли доминировали продажи компьютеров и программного обеспечения. Но уже год спустя, по данным исследования eMarketer, лидерство однозначно перешло к туристическим услугам и прочно за ними закрепилось. Так, в 2000 году весь европейский онлайн-туристический рынок аналитической компанией PhoCusWright оценивался в \$2,9 млрд. В 2002 году, несмотря на спад в отрасли, оборот европейских компаний, продающих в онлайн-связанные с путешествиями услуги, превысил \$12,4 млрд и эта цифра ежегодно продолжает удваиваться. Даже в 2003 году, когда международная индустрия туризма находилась в состоянии стагнации, европейский рынок онлайн-продаж вырос почти на 200%, достигнув отметки в \$25,5 млрд.

В 2006 году объем Интернет-торговли туруслугами в странах Старого Света достиг \$29 млрд, что составляет более 10% европейского туристического рынка в целом. Очевидно, что европейцы все больше укрепляются в желании делать покупки в Интернете. В глобальной компьютерной сети путешественники покупают билеты на авиа- и железнодорожный транспорт, бронируют и оплачивают номера в гостиницах, заказывают аренду автомобилей, приобретают турпутевки.

Бум Интернет-торговли - не только европейское достижение. Он происходит практически во всех развитых странах мира. А "виновники" этого, по мнению экспертов, - глобальные дистрибутивные системы (GDS).

Напомним, что середина прошлого века ознаменовалась крупнейшим прорывом в индустрии туризма благодаря появлению передовых информационных технологий и каналов связи, каналов обмена информацией. Именно в то время известный сегодня уже большинству турагентств канал SITA дал первый толчок к всемирной интеграции баз данных и внутренних систем бронирования. Появлявшиеся в те годы один за другим GDS - Sabre, Galileo, Amadeus - выросли на возможностях SITA и вплоть до конца 90-х гг. XX века монопольно предлагали турагентствам бронирование и доступ к базам данных поставщиков туристических услуг по всему миру. В 1970-х гг. любая фирма становилась по своим функциям универсальным турагентом, имея централизованный доступ к информации и возможность бронирования авиабилетов, отелей и автомобилей.

За прошедшие десятилетия GDS многократно нарастили скорость передачи информации, ее насыщенность и удобство подачи - внутренняя конкуренция принесла весомые плоды. Появление и стремительное распространение интернета дало глобальным системам бронирования новый мощный импульс к дальнейшему развитию. С помощью Всемирной паутины они почти избавились от своих основных недостатков - дороговизны в установке и необходимости длительного обучения

сотрудников турагентств. Кроме того, GDS, выполняющие прежде всего функцию основного инструмента продаж поставщиков услуг - отелей и транспортных компаний, - усмотрели возможность прямого выхода на конечного потребителя.

Пока на мировом рынке туристических услуг назревал конфликт между GDS и их традиционными партнерами-турагентами, на мировой онлайн-рынок вышли крупнейшие международные авиационные и гостиничные брокеры. Благодаря интернету они смогли предоставить клиентам для свободного круглосуточного доступа накопленные базы данных и возможности по бронированию туров. Таким образом, интернет сделал прямыми конкурентами сразу несколько разных секторов туристического бизнеса, которые традиционно имели свои устоявшиеся ниши на рынке.

Произошедшие на Западе изменения в технологиях автоматически оказались перенесенными в Россию. Например, в туристском бизнесе с 2003 года работают отечественные системы бронирования туристских услуг "РВБ АLEAN", iTravel.ru, Avantix.ru, Matisse.ru, TourNetwork.. Сегодня в отечественном гостиничном секторе именно крупнейшим туроператорам принадлежит основная доля интернет-бронирований на профессиональном туристическом рынке. Мобильность в платежах, возможность предоставления визовой поддержки, поддержка туристов в стране пребывания, сервисные представительства в России - вот основные преимущества крупнейших гостиничных брокеров.

Хотя говорить о бедственном положении дел в отношении GDS также не стоит. Пусть не так быстро, как интернет-торговля в целом, но этот сектор тоже демонстрирует существенный рост. Например, статистика компании TravelCLICK's eMonitor показывает, что в третьем квартале 2005 г. совокупные доходы мирового гостиничного бизнеса от сетевой торговли выросли на 9,4% по сравнению с аналогичным периодом 2004 г. Эта цифра включает доходы, полученные через глобальные системы бронирования и интернет-сайты самих гостиниц. При этом число проданных номеров с помощью сетевых ресурсов за год увеличилось на 2,2%, а средняя стоимость номера в сутки - на 7,1% и достигла отметки в \$132,01. Наибольший вклад в эту положительную динамику внесли именно глобальные системы бронирования, что доказывает их высокую жизнеспособность.

Согласно мировой статистике, более 80% продаж гостиничных номеров в интернете сегодня делают турагенты. В денежном выражении их вклад в продажи увеличился за последний год на 6,5%, и они продолжают оставаться главным источником "поддержки" отельного сектора. С 2004 по 2005 годы в мировом гостиничном бизнесе доля прямых продаж через интернет выросла всего на 2,2%, а доход от прямой продажи мест на сайтах гостиниц - на 1,6%.

В России бурное развитие интернет-деятельности туркомпаний пришлось на послекризисный 1999 год. В 1998 г. в интернете насчитывалось всего около сотни русскоязычных туристических сайтов, а к концу 1999 года их число превысило 600. К 2002 г., когда в Америке разразился биржевой кризис IT-компаний и индекс NASDAQ рухнул в течение полутора месяцев, в России свои виртуальные представительства открыли свыше 1500 туркомпаний. Сегодня практически, каждая активно работающая турфирма в нашей стране имеет свой собственный сайт [2].

Туристические интернет-порталы отмечают стремительный рост объемов онлайн-бронирования гостиничных услуг. Даже в прошлом, 2006 году 90% всех виртуальных заказов в глобальной компьютерной сети приходилось на продажу авиабилетов. Сегодня ситуация стремительно меняется.

В текущем, 2007 году объемы бронирования туристических услуг в Интернете

на североамериканском рынке впервые превысят объемы продаж вне глобальной компьютерной сети. Такие данные приводятся в маркетинговом исследовании компании PhoCusWright. На долю «онлайна» в 2007 г. придется около 54% продаж в туристической США. Эксперты PhoCusWright также отмечают, что начиная с 2000 г. пользователи глобальной компьютерной сети чаще совершают бронирования не на крупных туристических порталах, таких как Expedia, Travelocity, Orbitz или Priceline, а непосредственно на сайтах авиаперевозчиков, гостиниц, компаний rent-a-car.

Таблица 1
Объемы интернет-продаж туруслуг

Регионы	2002	2003	2004	2005	2006	2007
США, млрд.долл.	28,2	39,4	52,8	66	78,5	93,6
Западная Европа, млрд.евро	7,7	12,7	19,2	28,6	41,6	57
Россия, млн.долл.	0,3	0,7	1,5	2,7	4,2	9,5

Наибольшую динамику роста в ближайшем будущем будет демонстрировать виртуальная реализация гостиничных услуг, а не авиабилетов, как это было ранее. Менее популярными станут бронирования в сети пакетных туров - сегодня их число увеличивается примерно до 51% в год, а к 2008 г. этот показатель снизится до 18%. Зато гораздо более востребованным станет заказ в интернете услуг в сфере бизнес-туризма. В целом в ближайшие три года в США и Западной Европе объемы онлайн-продаж в этом сегменте туррынка как минимум удвоятся – таблица 1 [3].

Следует отметить, что оценки и прогнозы объемов продаж в Интернете различны. Так, для США ActivMedia Inc. оценивает объем Интернет-коммерции в 2000 г. на уровне 377 млрд. долларов для США, а компания Intel - 400 млрд. долларов для всего мира. Комиссия по торговле США (Р.Питафски) оценивает Интернет-продажи в 2001 г. в США на уровне 220 млрд. долларов, а для всего мира Zona Research дает оценку в 200 млрд. дол-ларов, IDC – 220 млрд. долларов. Для 2003 г. Cisco System дает оценку продаж в США на уровне 300 млрд. долларов, Forester Research прогнозирует 3500 млрд. долларов для 2004 г.. Экстраполяция этих данных показывает, что общая тенденция развития Интернет-коммерции описывается экспоненциальной и полиномиальной зависимостями, как для различных регионов, так и для мира в целом с достаточно высокой величиной степени аппроксимации. Присущие сетевой экономике низкие постоянные, предельные затраты и быстрое распространение продукции уменьшают по сравнению с индустриальной экономикой временной интервал, который обычно предшествует началу стремительного роста. Следует ожидать дальнейший рост Интернет-коммерции в мире: 2005 г. - на уровне 11-12 трлн. долларов, 2006 г. – 19 - 24 трлн.долларов. Для России прогноз выглядит значительно скромнее: 2005 г. - на уровне 2,3 – 2,7 млрд. долларов, 2006 г. – 3,91 – 4,21 млрд. долларов, что обусловлено рядом причин, существенно ограничивающих масштабы использования населением систем электронной коммерции для покупок товаров и услуг в секторе business-to-consumer (B2C). При этом необходимо отметить, что в тоже время на рынке business-to-business (B2B) около 16% бронирований туристских услуг в России осуществляется через Интернет. В денежном выражении ~ 4,2 млн. долларов [4].

Подводя итоги, следует сделать вывод о том, что прогнозы Интернет-коммерции на ближайшие 2-3 года в туристском бизнесе России будут основываться на оценках сектора B2B. Что же касается онлайн-туристского бизнеса, то он будет

развиваться как информационный, имеющий целью предоставление информации для сравнения цен и сориентировать потенциального клиента на контакты с конкретным туристским агентством.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Зачем мы ходим в Интернет? // Турбизнес № 17, 2004 - <http://www.tourbus.ru/>
2. Чеховский Н. Куплено в Интернете. // Турбизнес № 4, 2006 - <http://www.tourbus.ru/>
3. Хвилер Я. Виртуальное гостеприимство. // Турбизнес № 01-02, 2007 - <http://www.tourbus.ru/>
4. Емельянова М.В., Родигин Л.А. Оценка возможностей и тенденций продвижения туристского продукта в Рунете. // Российское предпринимательство № 2, 2007, С.170-172

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел: Социальные проблемы трансформации экономики России

Жураховская И.М.

Влияние отношений собственности на процесс формирования
рыночной экономики

Раздел: Проблемы экономики и управления народным хозяйством.

Желтенков А.В., Ишунин П.Н., Коновалова О.В.

Проблемы формирования системы мотивации и стимулирования труда
управленческого персонала в организации

Антипина Н.М.

Возможности применения компьютерных технологий при формировании
профессиональных умений специалиста

Баранчев С.В.

Необходимость перехода к проектному управлению и командному
исполнению проектов

Белошков Д.В.

Риск-менеджмент как необходимый инструмент в ведении проектов

Галицкий Р.А.

Развивающаяся система управления организацией: проблемы выбора
видов управления

Гусев А.Н.

Информационная технология создания математических моделей
для исследования экономических объектов

Золотарев П.С., Лапенков В.И.

Убыточность ФГУП

Князев А.С.

Метод обнаружения скрытой периодичности

Козлова Е.Г.

Особенности развития конкурентных преимуществ предпринимательских
структур в среде «продукт - сервис»

Коновалова О.В., Кузнецов А.А.

Проблемы определения конкурентоспособности организации в процессе
осуществления организационных изменений

Кузнецова И.В.

Интеллектуальная сфера и собственность в хозяйстве современной России

Масленникова Н.П., Поскачин Ю.Н.

Инновационное развитие региона Якутии на основе концепции формирования
благоприятного инновационного климата

Масленникова Н.П., Румянцев В.С.

Управленческие кадры в системе развития машиностроительного
производства

Матвеев А.В.

Использование концепции контроллинга в стратегическом планировании
промышленной организации

Панков С.А.

Эколого-экономическое прогнозирование добычи невозобновляемых
природных ресурсов в регионе и оценка месторождений
минерального сырья

Потёмкин Д.И.

Инструменты на вооружении современного HR-менеджера

Пястолов С.М.

Соотношения ценностей, представлений и логики в институциональной
модели экономического поведения

Семенович В.С., Родигин Л.А.

Интернет-технологии и коммерция в туризме: тенденции и прогнозы

Для публикации научных работ в выпусках серий «Вестника МГОУ» принимаются статьи на русском языке. При этом публикуются научные материалы преимущественно докторантов, аспирантов, соискателей, преподавателей вузов, докторов и кандидатов наук.

Требования к оформлению статей

- документ MS Word (с расширением doc);
- файл в формате rtf;
- текстовый файл в DOS или Windows-кодировке (с расширением txt).

Файл должен содержать построчно:

на русском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ — прописными буквами Фамилия, имя, отчество (полностью) Полное наименование организации (в скобках — сокращенное), город (указывается, если не следует из названия организации) Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком Аннотация
на английском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ — прописными буквами Имя, фамилия (полностью) Полное наименование организации, город Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком Abstract
на русском языке	Объем статьи — от 15 000 до 40 000 символов, включая пробелы Список использованной литературы под заголовком Литература

Формат страницы — А4, книжная ориентация. Шрифт Arial, цвет шрифта черный, размер не менее 14 пунктов, междустрочный интервал — полуторный.

Форматирование текста:

— **запрещены** любые действия над текстом («красные строки», центрирование, отступы, переносы в словах и т.д.), **кроме** выделения слов полужирным, подчеркивания и использования маркированных и нумерованных (первого уровня) списков;

— **наличие рисунков, формул и таблиц** допускается только в тех случаях, если описать процесс в текстовой форме невозможно. В этом случае каждый объект не должен превышать указанные размеры страницы, а шрифт в нем — не менее 12 пунктов. Возможно использование только вертикальных таблиц и рисунков. Запрещены рисунки, имеющие залитые цветом области, все объекты должны быть черно-белыми без оттенков. **Все формулы** должны быть созданы с использованием компонента **Microsoft Equation** или в виде четких картинок;

— **запрещено уплотнение интервалов**;

— **при нарушении требований** объекты удаляются из статьи.

Абзацы должны быть отделены друг от друга пустой строкой (дополнительным «Enter»).

Обращаем особое внимание на *точность библиографического оформления* произведений печати в «Примечаниях» (литература в конце текста), на *выверенность статей* в компьютерных наборах и *полное соответствие* файла на дискете и бумажного варианта!

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей, хотя с точки зрения научного содержания авторский вариант сохраняется. Статьи, не соответствующие указанным требованиям, решением редакционной коллегии серии не публикуются и не возвращаются (почтовой пересылкой).

В случае принятия статьи условия публикации оговариваются с ответственным редактором.

Ответственный редактор серии «Экономика» — доктор экономических наук, профессор Желтенков Александр Владимирович.

Адрес редколлегии серии «Экономика» «Вестника МГОУ»: 105005, г. Москва, ул. Радио, д.10-а, МГОУ, кафедра менеджмента. Телефон 223-31-75, доб. 1525. Электронный адрес: motia406@mail.ru

ВЕСТНИК
Московского государственного
областного университета

Серия
«Экономика»

№ 2

Подписано в печать: .
Формат бумаги 60x86 /₈. Бумага офсетная. Гарнитура «NewtonC».
Уч.-изд. л. . Усл.п.л. . Тираж 500 экз. Заказ №

Издательство МГОУ
105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10 а,
тел. 265-41-63, факс 265-41-62.