

ВЕСТНИК

ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

№ 17 (89)
2007

СЕРИЯ

«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»

Выпуск 3

Редакционная коллегия:

д.э.н., профессор Каточков В.М. (отв. редактор),
д.э.н., профессор Баев И.А. (зам. отв. редактора),
к.т.н., доцент Зайончик Л.Л. (отв. секретарь),
д.э.н., профессор Антониук В.С., д.э.н., профессор Баев Л.А.,
д.э.н., профессор Мельникова Е.И., д.э.н., профессор Мохов В.Г.,
д.э.н., профессор Шевелёв А.Е., д.э.н., профессор Щербаков В.В.,
д.э.н., профессор Горшенин В.П.

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика и финансы

- БАЕВ И.А., ГОНЧАР Е.А. Внутрифирменный механизм формирования и использования сбережений персонала в системе управления социально-экономическим развитием промышленного предприятия 3
- БАЕВ И.А., ФЕДОСЕЕВ А.В. Факторы формирования системного эффекта при интеграции предприятий промышленности 9
- НЕЖИВЕНКО Е.А., ТРОФИМОВА Е.В. Отраслевые особенности и принципы мониторинга конкурентоспособности машиностроительных предприятий, выпускающих наукоемкую продукцию 14

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

- ГАЛКИНА Н.В., КОРКИНА Т.А., ЛАБУНСКИЙ Л.В. Методологические аспекты социально-экономической адаптации угледобывающего предприятия к инновационному технологическому развитию 23

Содержание

КОТИХИНА О.Ф. Методические подходы к оценке инновационного потенциала	32
ОРЛОВ П.А. Система корпоративных пенсий как инновационный проект: «особенные» условия «среды внедрения» (на материалах горнозаводских товариществ казенных горных заводов Урала в 1865–1912 гг.)	38
Бухгалтерский учет, анализ и аудит	
ИЛЬШЕВА Н.Н., КИМ Н.В. Аудит как экономический и культурно-исторический феномен	45
Управление социально-экономическими системами	
ЗЛОКАЗОВ В.Ф. Управление процессами природопользования предприятий	48
ШИНДИНА Т.А., ПЕТРОВА И.А. Особенности функционирования управляющих компаний жилищно-коммунального хозяйства в России	55
ШИНДИНА Т.А., РОМАНОВ М.А. Некоторые аспекты демографической ситуации в ЗАТО г. Снежинск на фоне рыночных преобразований	60
Предпринимательская деятельность	
ШУМИХИНА Н.В. Теоретические основы предпринимательского риска	65
Маркетинг	
ВАСИЛЬЕВ Е.Ж., ТРОФИМЕНКО Е.Ю. Стратегический подход к маркетинговым коммуникациям	70
Аннотации	76
Сведения об авторах	78

ВНУТРИФИРМЕННЫЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

И.А. Баяев, Е.А. Гончар

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск*

Современные промышленные предприятия России функционируют в условиях постприватизационного состояния экономики. Несмотря на ряд положительных моментов основная задача приватизации – повышение экономической эффективности промышленных предприятий – пока не достигнута. Перераспределение валового внутреннего продукта в пользу негосударственного сектора объективно привело к возникновению низкорентабельных и убыточных приватизированных предприятий. Причиной и следствием недостаточно эффективной работы промышленных предприятий является низкий уровень заработной платы, являющейся основным мотивом трудовой деятельности в условиях ухудшения параметров социальной инфраструктуры. Это обуславливает низкое качество человеческого капитала и еще более усугубляет положение хозяйствующих субъектов.

С переходом России к рыночной экономике оказалось, что все отечественные управленческие постулаты и практический опыт командно-административной системы управления непригодны в условиях рыночных отношений. Сегодня стоит задача перестройки внутрифирменного управления с целью повышения уровня социально-экономического развития промышленных предприятий с учетом опыта западных фирм и отечественной специфики.

В современной трактовке развитие рассматривается, прежде всего, с позиции социального результата – улучшения качества жизни.

Экономическое развитие – одно из средств реализации социальных интересов. Это последовательная, проходящая определенные стадии деятельность в целях реализации частных и групповых интересов путем эффективного управления имеющимися ре-

сурсами [2]. При этом эффективность управления физическим капиталом и финансовыми ресурсами во многом определяется эффективностью управления человеческим капиталом.

Повышение эффективности использования трудовых ресурсов способствует увеличению инновационного потенциала предприятия, технологического уровня производства, конкурентоспособности продукции. Это предопределяет повышение экономической эффективности предприятия и уровня доходности инвестиций, что обуславливает инвестиционную привлекательность предприятия, обеспечивает приток капитала и тем самым создает условия для развития производства.

В условиях ухудшения параметров социальной инфраструктуры основным мотивом трудовой деятельности является заработная плата, повышение которой, кроме мотивирования, оказывает непосредственное влияние на расширение потребительского рынка, повышая покупательную способность населения и тем самым спрос на товары более высокого качества. Это также способствует созданию условий для развития производства, что в итоге направлено на повышение экономической эффективности промышленных предприятий и заработной платы работников, а, следовательно, и на дальнейшее социально-экономическое развитие предприятий (рис. 1). Таким образом, речь идет о циклическом проявлении результатов обоснованного повышения заработной платы.

Социально-экономическое развитие производства возможно только при обеспечении баланса интересов собственников предприятия, наемных работников и государства.

Современные промышленные предприятия функционируют в условиях разобщенности интересов субъектов экономики. Причина разбалансированности интересов субъектов

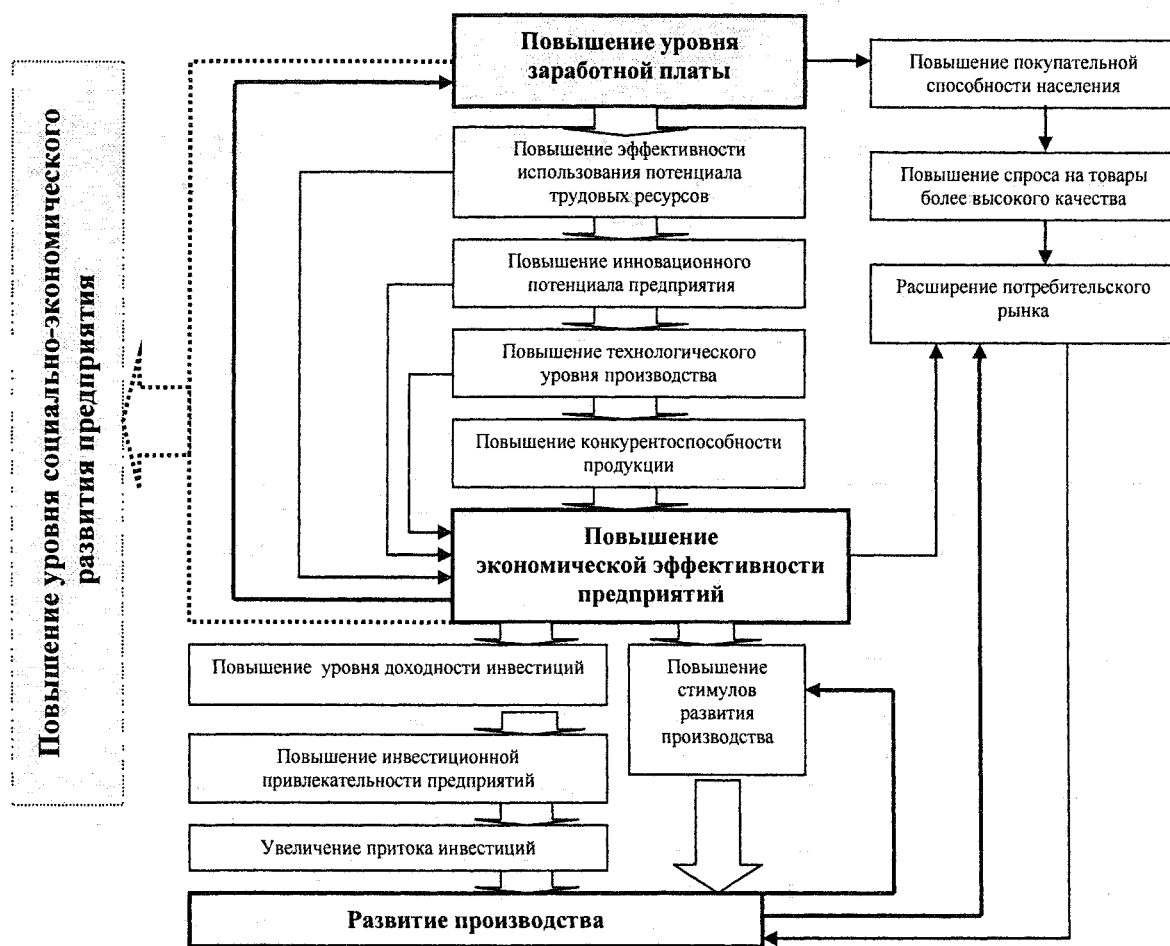


Рис. 1. Регулирование заработной платы в системе управления развитием предприятий

экономики – концентрация собственности у немногочисленных владельцев.

С целью обеспечения сбалансированности интересов необходимо установление корпоративных отношений между собственниками предприятия и наемными работниками и формирование налоговой политики государства, исключающей влияние дестимулирующих факторов развития производства.

Корпоративные отношения между собственниками и наемными работниками внутри предприятия могут быть установлены с реализацией внутрифирменного механизма формирования и использования сбережений персонала. При этом важно исключение влияния дестимулирующих факторов на эффективность данного механизма.

Внутрифирменный финансово-инвестиционный механизм формирования и использования сбережений персонала – механизм формирования дохода персонала в системе оплаты труда и внутрифирменного инвестирования сбережений.

Разработка внутрифирменного механизма формирования и использования сбережений персонала с учетом особенностей его реализации в правовой и налоговой инфраструктуре предполагает необходимость решения нескольких взаимосвязанных задач. Одной из них является идентификация интересов звеньев финансовой системы государства и возможных противоречий между ними в контексте внутрифирменного процесса формирования и использования сбережений персонала. Залогом эффективности рассматриваемого механизма является обеспечение гармонизации интересов всех звеньев финансовой системы государства (рис. 2).

Предлагаемые авторами методические разработки по совершенствованию налоговой инфраструктуры предприятий и внутрифирменного финансово-инвестиционного механизма формирования и использования сбережений персонала в частности, заключаются в следующем.

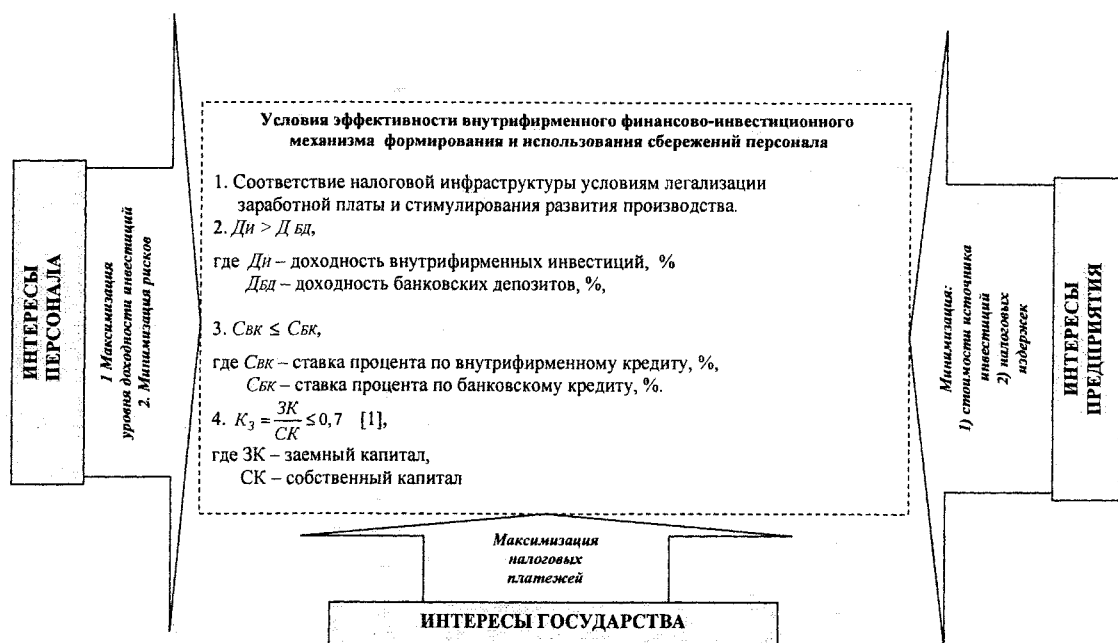


Рис. 2. Определение условий эффективности внутрифирменного финансово-инвестиционного механизма формирования и использования сбережений персонала на основе баланса интересов звеньев финансовой системы государства

1. Отмена льгот по налогообложению компенсационных выплат за задержку заработной платы.

2. Обеспечение равновесного соотношения ставок единого социального налога и налога на прибыль.

3. Отмена регрессивной шкалы по единому социальному налогу.

4. Введение налогового вычета по налогу на прибыль, исключаящего увеличение общей налоговой нагрузки предприятий при повышении экономической эффективности хозяйственной деятельности.

Расчеты показывают, что с выполнением данных условий налоговая система будет способствовать легализации и повышению заработной платы, реализации внутрифирменного финансово-инвестиционного механизма формирования и использования сбережений персонала.

Кроме того, реализация внутрифирменного финансово-инвестиционного механизма формирования и использования сбережений персонала предполагает необходимость разработки системы показателей для оценки деятельности предлагаемого механизма и социально-экономического развития предприятия.

Эффективность управления социально-экономическим развитием предприятия взаимосвязана с эффективностью внутрифирменного финансово-инвестиционного механизма

формирования и использования сбережений персонала. Поэтому авторами рекомендуется единая система оценки эффективности двух взаимосвязанных механизмов с подразделением показателей на две группы.

1. Показатели деятельности внутрифирменного финансово-инвестиционного механизма формирования и использования сбережений персонала:

- 1) стоимость чистых активов внутрифирменного паевого инвестиционного фонда;
- 2) стоимость внутрифирменного инвестиционного пая;
- 3) ставка дохода на инвестиции;
- 4) коэффициент изменения фонда оплаты труда.

2. Показатели социально-экономического развития предприятия:

- 1) показатель социально-экономической эффективности предприятия;
- 2) показатель эффективности управления социально-экономическим развитием предприятия.

Результующим показателем первой группы является коэффициент изменения фонда оплаты труда. Это обусловлено тем, что возможности инвестирования средств во внутрифирменные доходные активы и непосредственного влияния на уровень доходности способствуют повышению мотивации трудовой деятельности, а, следовательно, и

повышению эффективности использования трудовых ресурсов, и экономической эффективности промышленных предприятий, и при условии обеспечения четкой взаимосвязи традиционных форм стимулирования труда с результатами трудовой деятельности будут способствовать росту заработной платы по основной деятельности и фонда оплаты труда в итоге.

Предназначение показателей второй группы – оценка социально-экономического развития предприятия.

Показатель социально-экономической эффективности деятельности предприятия позволяет определить соотношение общего дохода участников хозяйственной деятельности и затрат. При этом под общим доходом участников хозяйственной деятельности следует в данном случае понимать сумму прибыли собственников, заработной платы наемных работников и выплат социального характера. Затраты, принимаемые к расчету, в данном случае уменьшаются на величину фонда оплаты труда и выплат социального характера.

Посредством сравнения значений показателя социально-экономической эффективности в разные моменты времени можно оценить эффективность управления социально-экономическим развитием предприятия.

Базовым показателем рассматриваемой системы оценки является стоимость чистых активов внутрифирменного паевого инвестиционного фонда, которая показывает размер фонда.

Первоначально стоимость чистых активов внутрифирменного паевого инвестиционного

фонда формируется как сумма вкладов персонала. Средства, полученные предприятием в виде экономии по налогу на прибыль вследствие применения налогового вычета, квалифицированные как целевые и предназначенные для оплаты труда, могут быть источником пополнения активов фонда и увеличения стоимости инвестиционного пая.

Кроме того, активы внутрифирменного паевого фонда могут использоваться на предприятии в качестве оборотного капитала. Это предполагает плату за кредитный ресурс, которая в свою очередь также обеспечивает прирост стоимости чистых активов фонда и стоимости инвестиционного пая.

Таким образом, стоимость чистых активов внутрифирменного паевого инвестиционного фонда на определенный момент времени формируется из составных частей: первоначальная сумма вкладов персонала; экономия по налогу на прибыль вследствие применения налогового вычета; плата за использование средств фонда в качестве кредитных ресурсов (рис. 3).

Стоимость чистых активов внутрифирменного паевого инвестиционного фонда на момент времени t для разных условий начисления процентов можно рассчитать следующим образом.

1. Проценты по внутрифирменному кредиту (по банковскому кредиту) начисляются ежемесячно с первоначальной суммы внутрифирменного кредита (банковского кредита)

$$CЧА_t = \left(S_0 \cdot n_0 + NB_t + B_{дон_t} - CЧА_{выб_t} \right) \times \left(1 + \frac{C_{бк}}{1 + ECH} \cdot t \right), \quad (1)$$

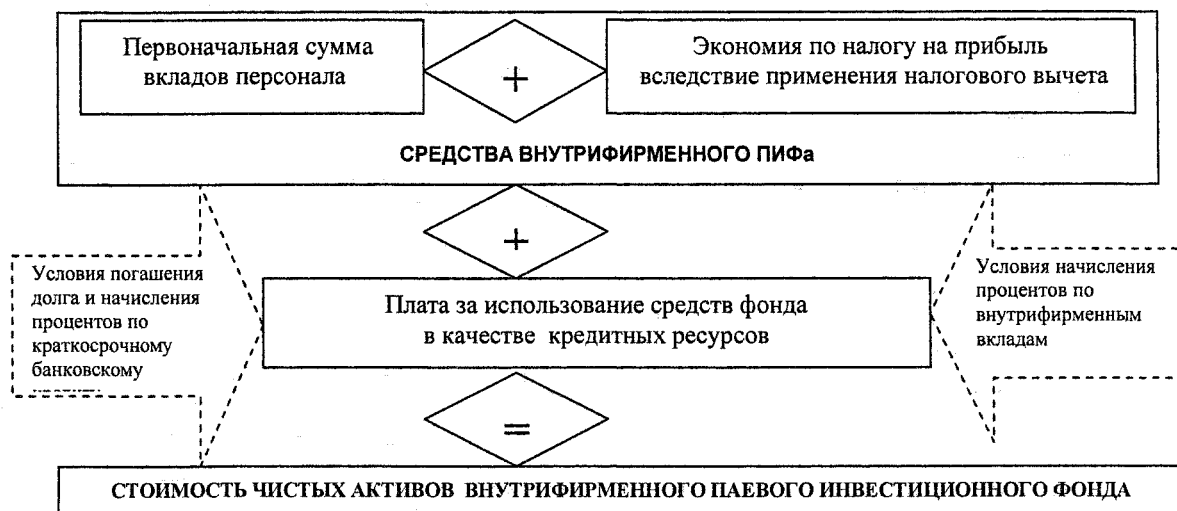


Рис. 3. Формирование стоимости чистых активов внутрифирменного ПИФа

где $CЧА_t$ – стоимость чистых активов внутрифирменного паевого инвестиционного фонда на момент времени t , руб.; S_0 – стоимость инвестиционного пая на момент образования внутрифирменного паевого инвестиционного фонда, руб.; n_0 – количество инвестиционных паев на момент образования внутрифирменного паевого инвестиционного фонда, шт.; HB_t – экономия по налогу на прибыль, полученная вследствие применения налогового вычета за период времени t , руб.; $C_{бк}$ – ставка процента по банковскому кредиту; ECH – ставка единого социального налога; $B_{дон_t}$ – сумма дополнительных инвестиций (вкладов) персонала за период времени t с момента образования инвестиционного фонда, руб.:

$$B_{дон_t} = \sum_{\omega=0}^t B_{\omega}, \quad (2)$$

где B_{ω} – сумма дополнительных инвестиций (вкладов) персонала за период времени ω с момента образования инвестиционного фонда, руб.; $CЧА_{выб_t}$ – стоимость чистых активов, выбывших за период времени t с момента образования инвестиционного фонда (стоимость погашенных инвестиционных паев), руб.:

$$CЧА_{выб_t} = \sum_{\omega=0}^t S_0 \cdot n_{выб_{\omega}} (1 + D_{u_{\omega}}), \quad (3)$$

где $n_{выб_{\omega}}$ – количество выбывших инвестиционных паев за период времени ω ; $D_{u_{\omega}}$ – ставка дохода на инвестиции на момент времени ω .

2. Проценты по внутрифирменному кредиту начисляются ежемесячно с первоначальной суммы, увеличенной на величину процентов, начисленных за истекший срок кредита.

Проценты по банковскому кредиту начисляются ежемесячно с оставшейся суммы долга. При этом долг погашается равными частями

$$CЧА_t = \left(S_0 \cdot n_0 + HB_t + B_{дон_t} - CЧА_{выб_t} \right) \times \left(1 + \frac{12}{1 + ECH} \left[\sqrt[n]{\sum_{k=0}^n \left(1 - \frac{k}{n} \right) \cdot \frac{C_{бк}}{12} + 1} - 1 \right] \cdot t \right), \quad (4)$$

где n – полный срок кредита, мес.; k – истекший срок кредита, мес.

3. Проценты по внутрифирменному кредиту начисляются ежемесячно с первоначаль-

ной суммы, увеличенной на величину процентов, начисленных за истекший срок кредита.

Проценты по банковскому кредиту начисляются ежемесячно от первоначальной суммы кредита

$$CЧА_t = \left(S_0 \cdot n_0 + HB_t + B_{дон_t} - CЧА_{выб_t} \right) \times \left(1 + \frac{12}{1 + ECH} \left[\sqrt[n]{\frac{C_{бк} \cdot n}{12} + 1} - 1 \right] \cdot t \right), \quad (5)$$

4. Проценты по внутрифирменному кредиту начисляются ежемесячно с первоначальной суммы.

Проценты по банковскому кредиту начисляются ежемесячно с оставшейся суммы долга. При этом долг погашается равными частями.

$$CЧА_t = \left(S_0 \cdot n_0 + HB_t + B_{дон_t} - CЧА_{выб_t} \right) \times \frac{1}{n} \cdot \frac{12}{1 + ECH} \left(\sum_{k=0}^n \left(1 - \frac{k}{n} \right) \cdot \frac{C_{бк}}{12} \right), \quad (6)$$

Стоимость инвестиционного пая на момент времени t рассчитывается по формуле:

$$S_t = \frac{CЧА_t}{n_t}, \quad (7)$$

где S_t – стоимость инвестиционного пая на момент времени t ; n_t – количество инвестиционных паев на момент времени t .

Ставку дохода на инвестиции на момент времени t можно рассчитать по формуле:

$$D_{u_t} = \frac{S_t - S_0}{S_0}, \quad (8)$$

где D_{u_t} – ставка дохода на инвестиции на момент времени t .

Доходность инвестиций внутрифирменного паевого инвестиционного фонда будет, как минимум, превышать доходность банковских депозитов, так как средства фонда используются в качестве кредитного ресурса, плата за который эквивалентна стоимости банковского кредита. В случае достижения повышения экономической эффективности предприятия активы инвестиционного фонда пополняются на величину налогового вычета по налогу на прибыль, что обеспечивает дополнительный прирост стоимости пая и доходности инвестиций.

Коэффициент изменения фонда оплаты труда можно рассчитать по формуле

$$K_{\Phi OT} = \frac{\Phi OT_{O, D_t} + \sum_{\omega=0}^t D_{u_{\omega}} \cdot V_{выб_{\omega}} + D_{u_t} \cdot B_t}{\Phi OT_{O, D_0}}, \quad (9)$$

где $K_{\Phi OT}$ – коэффициент изменения фонда оплаты труда; $\Phi OT_{O, D_0}$ – оплаченная часть фонда оплаты труда по основной деятельности в базовом периоде, руб.; $\Phi OT_{O, D_t}$ – оплаченная часть фонда оплаты труда по основной деятельности в текущем периоде t , руб.; B_t – сумма вкладов на момент времени t , руб.

Показатель социально-экономической эффективности деятельности предприятия можно рассчитать по формуле:

$$\mathcal{E}_{c-э} = \frac{P_t + K_{\Phi OT} \cdot \Phi OT_{O, D_0} + C}{Z'_t}, \quad (10)$$

где $\mathcal{E}_{c-э}$ – показатель социально-экономической эффективности деятельности предприятия; P_t – прибыль предприятия за период времени t , руб.; Z'_t – совокупные затраты предприятия за вычетом начисленного фонда оплаты труда по основной деятельности, выплат социального характера и начисленного дохода по внутрифирменным инвестициям за период времени t , руб.; C – выплаты социального характера за период времени t , руб.

Посредством сравнения значений показателя социально-экономической эффективности в разные моменты времени можно оценить эффективность управления социально-экономическим развитием предприятия по формуле:

$$\mathcal{E}_y = \frac{\mathcal{E}_{c-э_t}}{\mathcal{E}_{c-э_0}}, \quad (11)$$

где \mathcal{E}_y – показатель эффективности управления социально-экономическим развитием предприятия; $\mathcal{E}_{c-э_t}$ – показатель социально-экономической эффективности деятельности предприятия на момент времени t ; $\mathcal{E}_{c-э_0}$ – показатель социально-экономической эффективности деятельности предприятия в базовый момент времени.

Возможность внутрифирменного инвестирования средств персонала в доходные активы будет создавать эффект мультипликатора традиционных форм стимулирования труда. Концентрация сбережений персонала на предприятии обуславливает возникновение чувства собственности. Возможность влияния персонала на уровень доходности внутрифирменных инвестиций способствует развитию бережливости. Все это направлено на повышение эффективности использования трудовых ресурсов, заработной платы и экономической эффективности промышленных предприятий.

Таким образом, с реализацией внутрифирменного финансово-инвестиционного механизма формирования и использования сбережений персонала могут быть созданы условия для социально-экономического развития промышленных предприятий.

Литература

1. Бочаров, В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2005. – С. 21.
2. Кузнецов, В.Ф. Экономика Челябинской области: состояние, проблемы и перспективы развития / В.Ф. Кузнецов; под ред. С.Г. Зырянова. – Челябинск: Редакционно-издательский отдел Челябинского института (филиала) УрАГС, 2005. – С. 84–89.

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМНОГО ЭФФЕКТА ПРИ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

И.А. Баев, А.В. Федосеев

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск*

Ускоренный процесс глобализации, положительная динамика рынка ценных бумаг, усиление влияния международных компаний, экономические препятствия к самостоятельному росту предприятий, не входящих в интеграционную структуру – все эти факторы способствуют популярности и активизации интеграционных процессов, превращая их в один из основных инструментов наращивания объемов продаж и усиления экономической стабильности.

В то же время западная практика показывает, что эффект от объединения промышленных предприятий очень часто является отрицательным – в 70% случаев не достигается запланированный синергетический эффект [2, с. 14]. Ярким примером тому может служить объявленное в мае 1998 года решение глав немецкой компании Daimler-Benz AG и американского концерна Chrysler Corporation об объединении данных компаний. В результате был создан новый концерн DaimlerChrysler Corp. с невиданным капиталом в 92 млрд долл. и объемом ежегодных продаж на уровне 130 млрд долл. Он стал пятой по величине транснациональной автомобильной монополией с ежегодным выпуском более 4 млн. автотранспортных средств, где занято в общей сложности более 420 тыс. человек. На бумаге объединение данных предприятий должно было выразиться в огромнейшем синергетическом эффекте. Казалось, что сделка оказалась взаимовыгодной для обеих сторон. Daimler-Benz получил огромную сбытовую сеть Chrysler не только в Северной, но и в Латинской Америке, а Chrysler стал обладать дополнительной возможностью продвигать в странах Западной Европы свою продукцию. Совместные конструктивные разработки и научные исследования, создание единого координационного совета и управления, более глубокая кооперация и координация в области маркетинга должны были позволить в ближайшее время снизить общие затраты и экономить до 1,4 млрд долл. в год.

Однако бремя объединения «под одной крышей» двух очень разных организационных структур, систем и культур не только не позволило реализовать его на практике, но и вызвало ряд дополнительных проблем. В резуль-

тате стремительное падение рыночной стоимости новообразованного концерна намного превысило те 36 млрд долл., которые Daimler-Benz заплатил за приобретение Chrysler [1, с. 393]. Так, только в 2006 г. убыток Chrysler составил 1,12 млрд евро. Для сравнения, немецкий Mercedes-Benz смог заработать в прошлом году 2,415 млрд евро, а грузовое подразделение Truck Group принесло DaimlerChrysler еще 2,02 млрд евро.

В октябре 2006 г. руководитель финансового отдела концерна DaimlerChrysler Бодо Юббер заявил, что руководство компании рассматривает вопрос продажи или отделения в полностью самостоятельную структуру компании Chrysler. В феврале 2007 г. было принято решение уволить с американских заводов Chrysler около 13 тыс. сотрудников. А уже к лету 2007 г. американский автопроизводитель Chrysler, переживающий наихудший спад производства в своей истории, был продан за 7,4 млрд долл. действующей в Нью-Йорке компании Cerberus Capital Management. В результате данной сделки Daimler сохраняет за собой 19,9% акций Chrysler Group, в которую входит и финансовое подразделение Chrysler Financial Corp., что позволит продолжить совместные разработки и исследования.

Приведенный пример продемонстрировал, что при объединении двух принципиально разных компаний, где существуют различия в культуре, управлении, местах локализации объектов и других организационных условиях, часто наблюдается отрицательный системный эффект. Также к причинам неудачных интеграционных сделок можно отнести: неудачную разработку стратегии объединения, недостаточно тщательную проработку отдельных аспектов сделки, отсутствие заинтересованности персонала и т.п.

В России за последние годы, как и на Западе, количество интеграционных сделок постоянно увеличивается. Так, количество таких сделок выросло с 1376 ед. в 2005 г. до 1393 ед. в 2006 г. При этом общая стоимость интеграционных сделок в России за 2006 г. составила 56,3 млрд долл., что на 6% ниже аналогичного показателя за 2005 г. Под стоимостью сделки в исследуемых источниках понимается сум-

марная стоимость предприятий на начальном этапе интеграции. Тот факт, что общая стоимость интеграционных сделок в России сократилась на 6%, а показатель количества сделок вырос почти на 8%, говорит о снижении средней стоимости сделки с 50,3 млн. долл. в 2005 г. до 46,3 млн. долл. в 2006 г. [6]. Основные показатели интеграционных сделок в России за период с 2002 по 2006 гг. представлены в таблице.

Динамика изменения количественных и стоимостных показателей интеграционных сделок в России представлена на рис. 1.

Однако исследование мировых интеграционных сделок, проведенное международной консалтинговой компанией KPMG (КПМГ), показало, что более двух третей таких сделок не приводят к увеличению стоимости компаний, две трети компаний-покупателей (компаний-интеграторов) не смогли достичь же-

лаемого синергетического эффекта. В прошлом существовало мнение, что «за синергию не платят», однако проведенное исследование говорит о том, что 43% от дополнительной стоимости, ожидаемой в результате синергии, предварительно включалось в цену покупки. При этом, по данным компании КПМГ, лишь «менее трети респондентов заявили, что провели детальный анализ синергетического эффекта до завершения сделки» [5]. В результате указанного исследования выявлено, что всего 31% предприятий проводили детальный анализ синергетического эффекта еще до завершения сделки, остальные предприятия ограничились менее подробным анализом или его совсем не проводили, что можно увидеть на рис. 2.

Учитывая данное обстоятельство, становится понятным, почему большинство интеграционных сделок считается провалившимся-

Основные показатели интеграционных сделок в России за 2002–2006 гг. Источник [6]

Показатель	Год				
	2002	2003	2004	2005	2006
Число сделок, ед.	523	678	1 217	1 376	1 393
Стоимость сделок, млн. долл.	17 818,70	32 151,90	26 840,30	59 934,90	56 342,00
Средняя стоимость сделки, млн. долл.	37,1	59,2	24,1	50,3	46,3
Доля ВВП, %*	5,2	7,5	4,6	7,8	5,8

*Рассчитано автором по данным Федеральной службы государственной статистики [3, с. 19] и Центрального банка Российской Федерации [4].

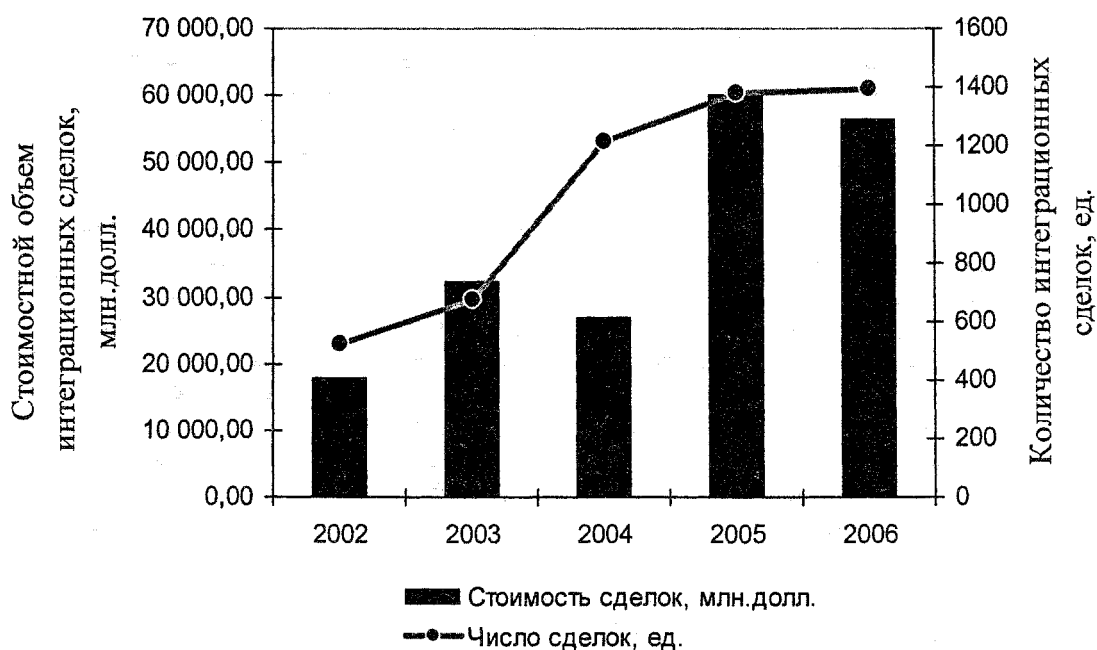


Рис. 1. Динамика изменения количественных и стоимостных показателей интеграционных сделок в России, 2002–2006 гг.

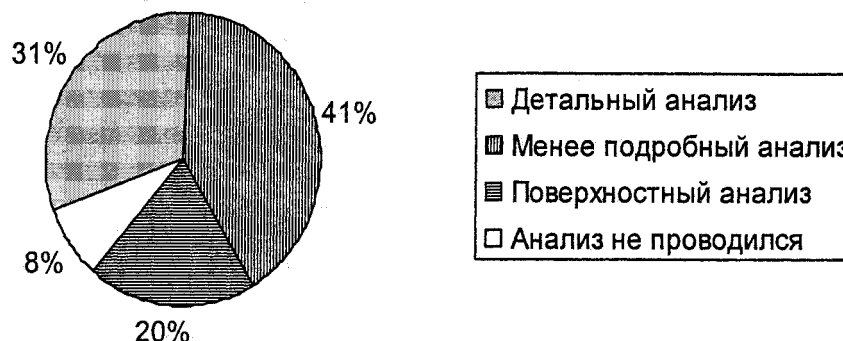


Рис. 2. Структура анализа синергетического эффекта, проводимого предприятиями до завершения сделки

ся. Специалистами также отмечается факт недооценки трудностей, возникающих при объединении двух или более корпоративных культур и систем ценностей. При этом руководители предприятий «в большинстве случаев прекрасно знают о предстоящих проблемах и, тем не менее, не предпринимают достаточных усилий для их разрешения» [2, с. 15].

Принимая во внимание вышесказанное, системный эффект следует трактовать, по нашему мнению, как достигаемый результат от интеграции промышленных предприятий в его материальном, денежном или социальном выражении. Данный результат отражает качество работы объединенного предприятия в целом, что соответственно говорит об эффективности работы подразделений и эффективности управляющих взаимосвязей между ними. Но при этом следует подчеркнуть, что результат интеграции может быть как положительным, так и нулевым либо отрицательным.

Количественное и качественное выражение этого эффекта зависит, во-первых, от сформированной системы показателей лицом, осуществляющим планирование и оценку интеграции и, во-вторых, от качества управления процессами интеграции в соответствии с поставленной целью. Следует иметь в виду, что социальные и финансово-экономические задачи могут быть противоречивыми.

Под синергией (синергетическим эффектом) мы предлагаем понимать полученный результат интеграции, соответствующий поставленной цели, величина которого качественно выше соответствующих величин, имеющих место в хозяйственной деятельности каждого из субъектов до интеграции.

Таким образом, мы предполагаем, что цели, связанные с системным эффектом являются более общими по отношению к такому явлению как синергия и отражают скорее вектор

(желательное направление) интеграции. Например, такими направлениями могут быть увеличение рыночной стоимости предприятия, увеличение доли рынка, увеличение количества рабочих мест и т.д. Поэтому наличие положительного системного эффекта является скорее граничным условием появления синергии.

Понятно, что при таком подходе наличие системного эффекта не всегда означает появление синергетического, однако важно иметь в виду, что показатели синергетического эффекта должны иметь одинаковую экономическую природу с показателями системного эффекта. Так, например, если системный эффект определять по показателю доли рынка, то синергетический эффект будет иметь место тогда, когда эта доля больше, чем сумма долей каждого из предприятий, действующих до интеграции (разрозненно). Если же системный эффект оценивать по показателю прибыли, то и синергетический эффект также надо определять по указанному показателю.

По нашему мнению, разделение системного и синергетического эффектов и одновременно объединение их в рамках целеполагания позволяет более успешно решать задачи количественного определения синергии.

На современном этапе многие менеджеры и специалисты относятся к синергии негативно. Даже для сотрудников интегрирующихся предприятий словосочетание «синергетический эффект» означает последующее их увольнение. Дело в том, что слишком часто на синергии различного типа ссылались, как на мотивы для покупки компании, а если учесть, что в большинстве случаев компания-поглотитель через несколько лет жалеет о совершенной сделке, то становится понятным, почему данный термин приобрел такую репутацию. Однако сопоставления итогов деятельности предприятий-конгломератов (объеди-

няющих в себе несвязанные какими-либо отношениями производства совершенно разных товаров) и предприятий, придерживающихся принципа взаимосвязи между своими подразделениями, говорят о том, что лучшие результаты деятельности в напряженных ситуациях и (или) в моменты спада конъюнктуры показывают именно синергетические компании.

Поэтому при разработке единой стратегии в процессе интеграции необходимо использовать различные типы взаимосвязей между разными подразделениями, что приведет к увеличению системного эффекта и эффективности деятельности интегрированного предприятия в целом.

На наш взгляд, для максимизации системного эффекта при интеграции промышленных предприятий необходимо выделить следующие типы взаимосвязей между элементами интегрированного предприятия, которые необходимо использовать в практике:

– материальные, т.е. выполнение некоторых видов деятельности смежными предприятиями или подразделениями;

– нематериальные, т.е. передача навыков, знаний и технологий от одних функциональных элементов (интегрирующихся предприятий) другим, что приводит к снижению затрат на реализацию какого-либо вида деятельности, а также получению уникального продукта;

– конкурентные, т.е. совместные действия, направленные против конкурентов в данной отрасли.

В процессе объединения предприятий основным ориентиром должно явиться повышение уровня взаимной поддержки всех структурных подразделений интегрированного предприятия через использование указанных взаимосвязей. К сожалению, в российской практике данные возможности эффективного развития предприятий слабо используются.

Помимо указанных взаимосвязей необходимо также использовать все возможности для повышения системного эффекта. Так, нами выделены следующие основные источники синергии:

1) выгоды от лучшего использования общих основных средств (фондов) объединяющихся предприятий;

2) выгоды от использования свободных (неиспользуемых), взаимодополняемых ресурсов;

3) выгоды от лучшего использования общей сбытовой сети;

4) выгоды от экономии на расходах на оплату труда, основывающиеся на сокраще-

нии дублирующих должностей, рабочих функций или целых отделов;

5) выгоды от снижения транзакционных издержек;

6) выгоды от экономии в сфере НИОКР;

7) преимущества в получении дополнительного финансового капитала (крупные предприятия имеют большие возможности в привлечении финансовых средств);

8) выгоды от взаимодополняемости принципов управления (когда определенные приемы управления одним интегрирующимся предприятием дополняются приемами управления другого предприятия).

Далее выделим организационные условия, влияющие (как положительно, так и отрицательно) на результат интеграции, которые необходимо учитывать в процессе интеграции промышленных предприятий.

1. Различия в культуре. Добиться успешной интеграции (положительного системного эффекта) значительно труднее, если существуют различия в культуре, включающие: нормы межличностного общения, используемую терминологию, философию бизнеса (производства), стиль работы, языковой барьер. Данные различия могут приводить к «подрыву» культур, непониманию сотрудниками друг друга, и, в конечном итоге, влиять на результат интеграции. Минимальные различия в культуре приводят к положительным последствиям интеграции.

Исследования международной компании КПМГ показали, что в российской практике интеграционных процессов лишь «каждая пятая компания достаточно подготовлена к решению проблем культурных различий» [5]. Это красноречиво говорит о необходимости проведения исследований корпоративной культуры объединяющихся предприятий при подготовке к предстоящей интеграционной сделке.

2. Различия в управлении. Разные личные качества руководителей интегрирующихся предприятий, их навыки и различный стиль управления усложняют процесс общения руководителей и соответственно усложняют процесс интеграции предприятий. И, наоборот, единый стиль управления упростит процесс интеграции.

3. Различия в бизнес-процессах, производственных операциях, системах бухгалтерского учета, информационных системах могут приводить к возрастанию затрат и сроков на их реализацию. Единообразия в указанных процессах приведет к положительному системному эффекту.

4. Различия в местах локализации объектов. Географические барьеры, связанные с удаленностью интегрирующихся предприятий, усложняют достижение координации усилий, что приводит к затруднению коммуникации, и негативно сказывается на принятии решений в ходе совместной работы над возникающими проблемами.

осуществляется без ущерба внутренним ценностям приобретаемого предприятия.

Обобщая все вышесказанное, представим авторскую модель формирования системного эффекта интеграции промышленных предприятий (рис. 3).

В модели представлены основные организационные условия, влияющие на интеграционный процесс, а также выделены источники



Рис. 3. Модель формирования системного эффекта интеграции промышленных предприятий

5. Наличие опыта в интеграции. Знания и опыт в проведении интеграционных процедур – один из ключевых факторов успеха. Наличие опыта может приводить к ускорению процесса интеграции, снижению издержек, превышению суммы запланированного системного эффекта, предотвращению падения производительности труда, облегчению процесса интеграции. И наоборот, отсутствие такового опыта может привести к негативным последствиям.

Из вышесказанного вытекает, что возникает острая необходимость учета указанных организационных условий при интеграции промышленных предприятий. Необходимо также отметить, что стоимость интегрированного предприятия реально увеличивается только в том случае, когда концентрация основных усилий на достижении запланированных выгод

синергии и взаимосвязи между интегрирующимися предприятиями, которые необходимо использовать в процессе интеграции.

Литература

1. Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление. – 7-е изд. / Д. Аакер; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.
2. Галпин, Тимоти Дж. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний / Тимоти Дж. Галпин, Марк Хэндон; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 240 с.
3. Промышленность России. 2005: стат.сб. / Росстат. – М., 2006. – 460 с.
4. <http://www.cbr.ru> – сайт Центрального банка Российской Федерации.
5. <http://www.kpmg.ru> – сайт международной консалтинговой компании KPMG.
6. <http://www.mergers.ru> – сайт «Слияния и Поглощения в России».

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПРИНЦИПЫ МОНИТОРИНГА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ВЫПУСКАЮЩИХ НАУКОЕМКУЮ ПРОДУКЦИЮ

Е.А. Неживенко, Е.В. Трофимова

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск*

Мониторинг конкурентоспособности машиностроительных предприятий, выпускающих наукоемкую продукцию, прежде всего, следует осуществлять с учетом отраслевых особенностей машиностроения.

Применительно к машиностроительным предприятиям отраслевыми особенностями, определяющими специфику мониторинга конкурентоспособности предприятия, являются следующие (см. таблицу).

Рассмотрим подробнее представленные в таблице особенности и их влияние на специфику мониторинга конкурентоспособности машиностроительных предприятий, выпускающих наукоемкую продукцию.

Особенности первой группы вытекают из специфики наукоемкой машиностроительной продукции.

Под наукоемкой нами понимается продукция с высоким удельным весом затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) в структуре затрат на создание и реализацию продукции. К наукоемкой принято относить продукцию, для которой удельный вес затрат на НИОКР составляет не менее 10% [2].

Особенности производимой машиностроительными предприятиями наукоемкой продукции состоят в следующем.

1. Сложность конструкции наукоемкой машиностроительной продукции. Данная особенность обуславливает:

– во-первых, высокую трудоемкость мониторинга конкурентоспособности продукции из-за наличия большого числа объектов, параметров и показателей, подлежащих мониторингу. В таких условиях для обеспечения качественного и эффективного мониторинга необходимо предъявлять высокие требования к профессионально-квалификационному уровню участников (субъектов) мониторинга;

– во-вторых, необходимость выявления при осуществлении мониторинга конкурентных преимуществ в области организации производства. Четко организованный процесс производства позволяет сокращать непроиз-

водительные затраты, что приводит к снижению общих затрат на производство продукции, и, при прочих равных условиях, повышать эффективность производственно-хозяйственной деятельности и, следовательно, конкурентоспособность предприятия.

2. Высокие удельные цены продукции, что связано с высоким уровнем издержек ее производства по причине сложности конструкции и технологии изготовления. С учетом этой особенности при проведении мониторинга конкурентоспособности особое внимание следует уделять отслеживанию приемлемости цен на продукцию предприятия для потребителей, соотношения «качество–цена» продукции, эффективности маркетинговой деятельности по разработке и реализации ценовой политики предприятия.

3. Возможность длительного использования наукоемкой продукции машиностроительного предприятия предопределяет необходимость мониторинга спроса на запасные части, а также уровня развития предпродажного и послепродажного обслуживания продукции. Результаты мониторинга позволят предприятию разработать комплекс мер по повышению качества сервисного обслуживания продукции; обеспечить продукцию, находящуюся в эксплуатации, необходимым количеством запасных частей, комплектующих изделий. Это, в свою очередь, облегчит продвижение товаров на рынке, их эффективную эксплуатацию потребителями, а, следовательно, конкурентоспособность машиностроительной продукции и предприятия в целом.

4. Опережение темпов морального износа наукоемкой продукции над темпами ее физического износа. При появлении новой более совершенной продукции на рынке потребители могут отказаться от ее приобретения ввиду того, что имеющаяся у них в эксплуатации морально устаревшая техника еще физически не изношена и может использоваться далее достаточно долго. Поэтому обеспечение конкурентоспособности машиностроительного предприятия с учетом такой отраслевой осо-

Отраслевые особенности машиностроения, определяющие специфику мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, выпускающего наукоемкую продукцию

Группа особенностей	Состав группы	Специфика мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, выпускающего наукоемкую продукцию
1	2	3
Особенности, вытекающие из специфики производимой наукоемкой продукции	Сложность конструкции наукоемкой машиностроительной продукции	Высокая трудоемкость мониторинга конкурентоспособности продукции из-за наличия большого числа объектов, параметров и показателей, подлежащих мониторингу. Высокие требования к профессионально-квалификационному уровню участников (субъектов) мониторинга. Необходимость выявления при осуществлении мониторинга конкурентных преимуществ в области организации производства
	Высокие удельные цены продукции	Особое внимание при проведении мониторинга уделяется отслеживанию приемлемости цен на продукцию предприятия для потребителей, соотношения «цена–качество» продукции, эффективности маркетинговой деятельности по разработке и реализации ценовой политики
	Возможность длительного использования продукции	Необходимость мониторинга спроса на запасные части, уровня развития предпродажного и послепродажного обслуживания продукции
	Опережение темпов морального износа наукоемкой продукции над темпами ее физического износа	Ориентация мониторинга на своевременное выявление нарождающихся изменений в требованиях к конкурентоспособности, на отслеживание новых научно-технических знаний, патентов на новые изобретения, тенденций в развитии техники, технологий и т.п.
	Частая сменяемость продукции по причине появления изделий со все более высокими потребительскими свойствами	Необходимость мониторинга изменения свойств продукции, соответствия их потребностям потребителей. Необходимость унификации методики мониторинга в целях снижения его трудоемкости
	Превышение длительности цикла разработки наукоемкой продукции над длительностью цикла ее производства	Превышение продолжительности (времени проведения) мониторинга на этапе разработки продукции над продолжительностью мониторинга на этапе ее производства. Особое внимание в процессе мониторинга на стадии разработки наукоемкой продукции уделяется отслеживанию оптимальности структуры затрат на НИОКР, научно-технического уровня НИОКР, мониторингу показателей качества разрабатываемой продукции
	Высокая доля затрат на НИОКР в общей сумме затрат, связанных с выведением наукоемкой продукции на рынок	Потребность в мониторинге распределения трудоемкости НИОКР по стадиям разработки наукоемкой продукции
	Существенная доля затрат на НИР в затратах на НИОКР	Преимущественное внимание уделяется мониторингу эффективности затрат на НИОКР. Высокие требования к качеству мониторинга на стадии НИОКР
	Жесткие требования к обеспечению таких свойств наукоемкой продукции как надежность, эргономичность, уровень стандартизации и унификации, патентная защищенность, безопасность	Необходимость мониторинга качества наукоемкой продукции по перечисленным показателям и ее обслуживания

Продолжение таблицы

1	2	3
Особенности, вытекающие из единства экономического назначения производимой наукоемкой продукции	Нацеленность на обеспечение экономии живого труда и материальных ресурсов при использовании наукоемкой машиностроительной продукции в сфере производства	При проведении мониторинга усиленное внимание уделяется отслеживанию затрат на эксплуатацию производимой наукоемкой продукции с целью их минимизации, выявлению степени соответствия свойств разрабатываемых товаров потребностям потребителей в экономии живого труда и увеличению свободного времени
	Нацеленность на обеспечение нового качества жизни и увеличение свободного времени потребителей	
Особенности, вытекающие из однородности потребляемого сырья и материалов	Высокая металлоемкость продукции	Ориентация мониторинга на отслеживание безотходных технологий, новых методов производства, позволяющих использовать более экономичные материалы, изучение качественных характеристик использования материальных ресурсов; выявление возможностей переработки отходов, их утилизации
Особенности, вытекающие из общности технической базы и технологических процессов	Высокий удельный вес активной части основных производственных фондов в их общей стоимости, а в ее составе машин и оборудования	Необходимость отслеживания в процессе мониторинга состояния и степени совершенства техники, прогрессивности технологий, их мобильности, соответствия профессионально-квалификационного уровня персонала предприятия требованиям, предъявляемым к обслуживанию механизированного и автоматизированного оборудования; выявления возможностей диверсификации производства, участия предприятия в интеграционных группировках
	Высокая фондоемкость производства	Особое внимание в процессе мониторинга уделяется изучению эффективности использования основных производственных фондов, выявлению факторов и резервов ее роста
	Высокая сложность технологических процессов и их организации. Прерывность технологического процесса. Преимущественная опора на поточный принцип производства с осуществлением технологических операций на последовательно расположенных рабочих местах. Большой удельный вес незавершенного производства в затратах на производство машиностроительной продукции. Длительный цикл производства технически наиболее сложных и габаритных товаров	Сложность работ по организации и проведению мониторинга. Высокая трудоемкость мониторинга. Высокие требования к профессионально-квалификационному уровню субъектов мониторинга. Преобладание процедур, связанных с выявлением возможностей создания и использования машиностроительным предприятием технико-технологических и организационно-экономических конкурентных преимуществ (низкий уровень износа ОПФ, высокий удельный вес прогрессивного оборудования, высокий уровень автоматизации производства и управления, использование современных информационных технологий, высокий профессионально-квалификационный уровень персонала, научная организация труда, система менеджмента, ориентированная на достижение конкурентоспособности, эффективность маркетинговой деятельности и др.)

Окончание таблицы

1	2	3
Особенности, вытекающие из профессионально-квалификационного состава кадров	Высокий уровень квалификации работников Опережение темпов роста численности инженерно-технических работников, специалистов, по сравнению с темпами роста численности рабочих	Необходимость ориентации мониторинга на отслеживание научно-технического уровня НИОКР, структуры затрат на НИОКР, уровня научной организации труда, профессионально-квалификационного уровня персонала предприятия, культуры и образования работников. Возможность автоматизации мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия (использование современных информационных технологий при проведении мониторинга конкурентоспособности на машиностроительном предприятии)
Особенности, вытекающие из специфических условий работы	Высокий уровень механизации и автоматизации труда. Сложность управления большим коллективом	Потребность в организации многоуровневой системы мониторинга, основанной на дифференциации функций мониторинга по различным подразделениям предприятия и обеспечении их скоординированной деятельности

бенности требует ориентации мониторинга на своевременное выявление нарождающихся изменений в требованиях к конкурентоспособности, на отслеживание новых научно-технических знаний, патентов на новые изобретения, тенденций в развитии техники, технологии и т.п. В целях повышения результативности такого мониторинга высокие требования должны предъявляться к уровню квалификации и профессионализма субъектов, участвующих в проведении мониторинга.

5. Частая сменяемость продукции по причине появления изделий со все более высокими потребительскими свойствами. Эта особенность влечет за собой необходимость мониторинга изменения свойств продукции, соответствия их потребностям потребителей. Результаты мониторинга будут способствовать формированию спроса в объемах, необходимых и достаточных для окупаемости дополнительных производственных и маркетинговых затрат, связанных с частой сменяемостью продукции. С другой стороны, данная особенность вызывает необходимость унификации методики мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, что позволит снизить его трудоемкость.

6. Превышение длительности цикла разработки наукоемкой продукции над длительностью цикла ее производства. Недооценка этой особенности при осуществлении мониторинга конкурентоспособности машиностроительных предприятий может привести к тому, что к производству принимаются либо уже морально устаревшие товары, либо това-

ры, которые могут морально устареть к моменту их выхода на рынок. Статистика по машиностроению свидетельствует о том, что лишь около 70% созданных машин и оборудования рекомендуются к производству. Из них только 20% начинают выпускать в год создания образца, 30% – во втором году, 18% – на третий год. Производство остальных откладывается на более длительные сроки [1, с. 34]. При этом новшества устаревают еще до начала их серийного выпуска, что делает уровень конкурентоспособности наукоемкой продукции машиностроительных предприятий заведомо низким. В то же время, мировой опыт показывает, что выход на рынок с изделиями, которые лишь частично удовлетворяют его требованиям или вообще не соответствуют им, приводит к существенным прямым экономическим потерям. В частности подсчитано, что несоответствие уровня качества предлагаемого на рынок товара на 10% по сравнению со среднемировым уровнем приводит к снижению цены на 15–20%; несоответствие уровня качества на 15–20% приводит к снижению цены на 40–50%; продукт, качество которого не соответствует требованиям внешнего рынка на 40–50% вообще невозможно продать [1, с. 37]. Исходя из данной особенности при организации мониторинга конкурентоспособности наукоемкой машиностроительной продукции следует ориентироваться на то, что продолжительность его проведения на этапе разработки продукции будет превышать продолжительность проведения на этапе производства продукции. При этом в

процессе мониторинга конкурентоспособности на стадии разработки наукоемкой продукции необходимо, прежде всего, отслеживать оптимальность структуры затрат на НИОКР, научно-технический уровень НИОКР; в целях обеспечения соответствия разрабатываемой продукции к моменту ее выхода на рынок требованиям потребителей особое внимание следует уделять мониторингу показателей качества продукции.

7. Высокая доля затрат на НИОКР в общей сумме затрат, связанных с выводением наукоемкой продукции машиностроительных предприятий на рынок. Ориентация на эту особенность в процессе мониторинга конкурентоспособности наукоемкой машиностроительной продукции позволяет оптимизировать распределение трудоемкости НИОКР по стадиям ее разработки.

8. Существенная доля затрат на НИР в затратах на НИОКР. Современное положение в области разработок новой машиностроительной продукции характеризуется невысокой (не более 17%) долей затрат на НИР в затратах на НИОКР [3–5].

Это влечет за собой снижение уровня результатов НИР, неготовность к своевременному выбору оптимальной стратегии предстоящей разработки, неотработанность проектных решений и выдачу недостаточно обоснованных технических заданий для ОКР, что приводит к замедлению темпов разработки, увеличению затрат на последующих стадиях НИОКР.

Многочисленные изменения конструкторской документации, возникающие в ходе технического и рабочего проектирования по причине неоптимальной структуры затрат на создание продукции, повторные разработки, переделки при испытаниях образцов ведут к увеличению нагрузок на стадиях ОКР и опытно-экспериментальной обработки.

Оптимизация распределения трудоемкости НИОКР может быть достигнута путем осуществления дополнительных затрат на стадии НИР, что позволит снизить общие затраты на НИОКР в структуре затрат на маркетинг наукоемкой машиностроительной продукции. Это, в свою очередь, позволит повысить эффективность сбыта, всей производственно-хозяйственной деятельности при выводе продукции на рынок, и, следовательно, конкурентоспособности машиностроительного предприятия в целом. Исходя из этого, при осуществлении мониторинга конкурентоспо-

собности машиностроительного предприятия преимущественное внимание следует уделять мониторингу эффективности затрат на НИОКР в процесс разработки наукоемкой продукции.

9. Более жесткие требования к обеспечению таких свойств наукоемкой продукции как надежность, эргономичность, уровень стандартизации и унификации, патентная защищенность, безопасность, эффективность, которые определяют качество и цену продукции, а, следовательно, ее конкурентоспособность. Данная особенность обуславливает необходимость проведения мониторинга качества наукоемкой машиностроительной продукции по перечисленным показателям и ее обслуживания.

Вторая группа отраслевых особенностей машиностроительных предприятий, определяющих специфику мониторинга их конкурентоспособности, вытекает из единства экономического назначения производимой наукоемкой продукции. Особенности этой группы включают следующее.

1. Нацеленность на обеспечение экономии живого труда и материальных ресурсов при использовании наукоемкой машиностроительной продукции в сфере производства.

2. Нацеленность на обеспечение нового качества жизни и увеличения свободного времени потребителей наукоемких товаров народного потребления.

Исходя из содержания этих особенностей машиностроительным предприятиям, выпускающим наукоемкую продукцию, при проведении мониторинга конкурентоспособности усиленное внимание следует уделять отслеживанию затрат на эксплуатацию производимой продукции с целью их минимизации, выявлению степени соответствия свойств разрабатываемых товаров потребностям потребителей в экономии живого труда и увеличении свободного времени, и на этой основе добиваться минимизации усилий по формированию спроса на свою продукцию, обеспечению ее конкурентоспособности.

Третья группа отраслевых особенностей машиностроительных предприятий обусловлена однородностью потребляемого сырья и материалов. Наиболее типичным проявлением этих особенностей является высокая металлоемкость продукции машиностроительных предприятий. Учет этой особенности требует ориентации мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия на

отслеживание безотходных технологий, а также новых методов производства, позволяющих использовать более экономичные материалы; на изучение качественных характеристик использования материальных ресурсов (процент потерь, выход годного, коэффициент удельного расхода и др.); на выявление возможностей переработки отходов, их утилизации.

Четвертая группа отраслевых особенностей машиностроительных предприятий определяется общностью технической базы и технологических процессов. Данные особенности проявляются в том, что машиностроительным предприятиям присущи:

– высокий удельный вес активной части основных производственных фондов в их общей стоимости, а в ее составе машин и оборудования. Исходя из этого в ходе мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия необходимо отслеживать состояние и степень совершенства используемой техники; прогрессивность применяемых технологий, их мобильность; соответствие профессионально-квалификационного уровня персонала предприятия требованиям, предъявляемым к обслуживанию механизированного и автоматического оборудования; выявлять возможности диверсификации производства, участия предприятия в интеграционных группировках;

– высокая фондоемкость производства, влияющая на уровень затрат, связанных с формированием амортизационных отчислений, налога на имущество, ремонтного фонда, а также затрат на содержание и эксплуатацию оборудования и других объектов основных производственных фондов. Это может обусловить снижение эффективности производственно-хозяйственной деятельности в результате роста затрат на содержание ОПФ, и, следовательно, конкурентоспособности машиностроительного предприятия в целом. В таких условиях особое внимание в процессе мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия следует уделять изучению эффективности использования основных производственных фондов, выявлению факторов и резервов ее роста;

– высокая сложность технологических процессов и их организации, прерывность технологического процесса и преимущественная опора на поточный принцип производства, длительный цикл производства технически наиболее сложных и габаритных товаров, ко-

торые обуславливают сложность работ по организации и проведению мониторинга, высокую его трудоемкость, высокие требования к профессионально-квалификационному уровню субъектов мониторинга, а также преобладание процедур, связанных с выявлением возможностей формирования и использования машиностроительным предприятием технико-технологических и организационно-экономических конкурентных преимуществ для обеспечения его конкурентоспособности.

Пятая группа отраслевых особенностей машиностроительных предприятий определяется профессионально-квалификационным составом кадров, например, высоким уровнем квалификации работников и опережением темпов роста численности инженерно-технических работников, специалистов по сравнению с темпами роста численности рабочих. Учет этих особенностей при управлении конкурентоспособностью машиностроительного предприятия делает необходимым ориентацию мониторинга на отслеживание научно-технического уровня НИОКР, структуры затрат на НИОКР, уровня научной организации труда, профессионально-квалификационного уровня персонала предприятия, культуры и образования работников. Кроме того, данные особенности создают условия (предпосылки) для использования современных информационных технологий в производстве и управлении, что делает возможным автоматизацию мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия.

Последняя группа отраслевых особенностей машиностроительных предприятий вытекает из специфических условий работы. К этой группе следует относить высокий уровень механизации и автоматизации труда, сложность управления большим коллективом. Данные особенности определяют целесообразность организации многоуровневой системы мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, которая проявляется в дифференциации функций мониторинга по различным подразделениям предприятия и обеспечении скоординированной деятельности этих подразделений по осуществлению мониторинга, что позволит повысить его качество и эффективность.

Раскрытие основных особенностей мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, выпускающего наукоемкую продукцию, связано с формули-

рованием принципов такого мониторинга. Под принципами мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, выпускающего наукоемкую продукцию, необходимо понимать фундаментальные правила, лежащие в основе мониторинга конкурентоспособности предприятия и устанавливающие постоянное соотношение элементов, процедур, составляющих его сущность.

Принципами мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, выпускающего наукоемкую продукцию, должны явиться: научная обоснованность, системность, комплексность, преемственность, эффективность, непрерывность, оперативность, перспективность, специфичность, динамичность и гибкость.

Принцип научной обоснованности мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, выпускающего наукоемкую продукцию, предполагает обязательность применения научных методов и подходов к организации и проведению мониторинга, а также учета реальных условий формирования системы мониторинга конкурентоспособности предприятия, существующих на машиностроительных предприятиях, выпускающих наукоемкую продукцию. Соответствие данному принципу можно обеспечить при соблюдении таких требований, как:

- необходимость учета при разработке методов и инструментальных средств выполнения мониторинга принятой в машиностроительной отрасли методологии и технологии прогнозирования и планирования исследований, разработок и производства на основе полных жизненных циклов создания сложной наукоемкой продукции;

- опора на выводы и положения теории мониторинга в различных областях (сферах) деятельности людей;

- учет концептуальных подходов к обеспечению конкурентоспособности машиностроительного предприятия, а именно критериев конкурентоспособности машиностроительного предприятия, требований к обеспечению конкурентоспособности машиностроительного предприятия, а также факторов, ее определяющих.

Принцип системности заключается в рассмотрении мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия как части системы управления конкурентоспособностью предприятия и как обособленной

системы с присущей ей внутренней структурой. Содержание данного принципа раскрывается требованиями:

- необходимости системного подхода к определению понятия «мониторинг конкурентоспособности машиностроительного предприятия»;

- рассмотрения сущности мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия как определенной целостности ряда функций управления, таких, как анализ, контроль, регулирование, прогнозирование;

- взаимосвязи подсистем системы мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия и элементов (составляющих) конкурентоспособности машиностроительного предприятия.

Принцип комплексности заключается в установлении единства взаимосвязанных элементов системы мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, выпускающего наукоемкую продукцию. Соответствие данному принципу обеспечивается выполнением следующих требований:

- осуществления мониторинга всех составляющих конкурентоспособности машиностроительного предприятия;

- охвата всех функций мониторинга;

- реализацией функций мониторинга конкурентоспособности на всех этапах жизнедеятельности машиностроительного предприятия и стадиях жизненного цикла производимой им наукоемкой продукции.

Принцип преемственности в мониторинге конкурентоспособности машиностроительного предприятия означает необходимость установления связи между новым и старым в процессе поступательного развития системы мониторинга. Соответствие мониторинга данному принципу возможно при соблюдении следующих требований:

- критического отношения к достижениям прошлого при недопустимости нигилистического отрицания предыдущего опыта формирования системы мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия;

- взаимосвязи этапов развития системы мониторинга с этапами развития систем управления предприятием, в рамках которых формировалась система мониторинга;

- учета индивидуальных условий и тенденций формирования системы мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, выпускающего наукоемкую

продукцию, при адаптации опыта других предприятий;

– постепенности, поэтапности становления и реформирования системы мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия.

Принцип эффективности мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия следует трактовать как необходимость обеспечивать наилучшее соотношение результатов мониторинга (требуемый уровень конкурентоспособности машиностроительного предприятия или приращение этого уровня) и затрат на его организацию и проведение (максимально допустимый уровень затрат или его снижение).

Соответствие мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия данному принципу может быть обеспечено соблюдением следующих требований:

– удовлетворения критерию эффективности, заключающемуся в минимизации затрат на осуществление мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия при максимизации результатов такого мониторинга;

– обеспечения эффективности мониторинга как отдельных составляющих (элементов) конкурентоспособности машиностроительного предприятия, так и конкурентоспособности машиностроительного предприятия в целом;

– эффективного осуществления отдельных функций мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия и мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия в целом;

– учета всех видов результатов и затрат, определяющих эффективность мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, выпускающего наукоемкую продукцию;

– необходимости учета фактора времени в случае, если затраты и результаты мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия относятся к разным периодам времени.

Поскольку мониторинг конкурентоспособности машиностроительного предприятия является сложной информационной системой управления, для обеспечения его эффективности важным также представляется ряд требований, которым должна удовлетворять информация, полученная в ходе проведения мониторинга. Этими требованиями являются:

полнота, релевантность, адекватность, объективность, точность, своевременность, непрерывность, структурированность, специфичность для каждого уровня мониторинга. Все перечисленные требования рассматриваются как основные свойства мониторинга. Ими определяются и различные организационные формы мониторинга.

Принцип непрерывности в мониторинге конкурентоспособности предприятия означает, что мониторинг проводится постоянно, пока существует объект мониторинга. Кроме того, соответствие данному принципу предполагает необходимость ориентации на взаимосвязь проблем обеспечения и повышения конкурентоспособности предприятия в настоящем и будущем. Мониторинг конкурентоспособности машиностроительного предприятия, соответствующий данному принципу, должен удовлетворять следующим требованиям:

– наличия постоянной цели мониторинга, связанной с созданием информационных условий для формирования целостного представления о конкурентоспособности машиностроительного предприятия на рынке, выработки рекомендаций и принятия обоснованных управленческих решений по улучшению (укреплению) конкурентных позиций предприятия и повышению его конкурентоспособности в меняющейся конкурентной среде;

– последовательности и преемственности решения задач, обеспечения требуемого уровня конкурентоспособности машиностроительного предприятия;

– постоянного совершенствования системы мониторинга;

– поступательного развития системы мониторинга с последовательным прохождением этапов мониторинга.

Данные требования вызваны природой конкуренции, базирующейся на постоянном стремлении к лидерству на рынке и постоянном движении в направлении повышения конкурентоспособности предприятия. Остановка или нарушение поступательного движения в этом направлении являются угрозой потери конкурентных преимуществ предприятия и снижения конкурентоспособности. Следование принципу непрерывности позволяет получать информацию об актуальных изменениях объекта мониторинга.

Принцип оперативности мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, выпускающего наукоемкую

продукцию, выражается не столько в технической стороне дела – оперативности переработки и выдачи информации, сколько в оперативности принятия решений в критических ситуациях.

Принцип перспективности мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия указывает на необходимость ориентации мониторинга на выполнение не только тактических, но и стратегических целей и задач управления конкурентоспособностью.

Для обеспечения соответствия данному принципу мониторинг конкурентоспособности машиностроительного предприятия должен отвечать следующим требованиям:

- необходимости выбора приоритетных направлений мониторинга;

- обоснованного опережения конкурентов по уровню конкурентоспособности, обеспечивающему лидерство предприятия на рынке;

- ориентации на долгосрочный результат мониторинга конкурентоспособности, прежде всего, за счет получения прогнозных оценок развития конкурентоспособности предприятия на перспективу;

- целостности (неразрывности) триады управление – мониторинг – прогноз.

Принцип специфичности предполагает обязательный учет при формировании системы мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, выпускающего наукоемкую продукцию, отраслевых особенностей машиностроения, выявленных в настоящем исследовании.

Принцип динамичности и гибкости мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия означает необходимость учета при формировании системы мониторинга (в частности, его организационной структуры) динамики изменения внешних и внутренних условий работы предприятия для придания системе мониторинга способности к своевременной перестройке и совершенствованию.

Формирование системы мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, выпускающего наукоемкую продукцию, осуществляемое в соответствии с выделенными принципами, будет способствовать повышению как эффективности мониторинга, так и управления конкурентоспособностью такого предприятия в целом.

Литература

1. Бобровников, Г.Н. Деятельность международных организаций по преодолению технических барьеров в торговле / Г.Н. Бобровников, Л.Д. Гаврилова. – М.: Академия нар. хоз-ва, 1991. – 60 с.
2. Завьялов, П.С. Формула успеха: маркетинг. – 2-е изд., перераб. и доп. / П.С. Завьялов, В.С. Демидов. – М.: Междунар. отношения, 1991. – 416 с.
3. Неживенко, Е.А. Взаимодействие конкурентоспособности и образовательного потенциала машиностроительного предприятия / Е.А. Неживенко. – Челябинск: Челяб. гос. ун-т, 2003. – 305 с.
4. Неживенко, Е.А. Некоторые аспекты состояния взаимодействия конкурентоспособности машиностроительного предприятия с его образовательным потенциалом / Е.А. Неживенко // Вестн. Оренб. гос. ун-та. – 2003. – № 3. – С. 78–84.
5. Turner B.T. Management of Engineering Change // Chartered Mechanical Engineer. – 1991.

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ К ИННОВАЦИОННОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ

Н.В. Галкина, Т.А. Коркина, Л.В. Лабунский

НТЦ-НИИОГР

г. Челябинск

Угледобывающее предприятие как социально-экономическая система включает в себя запасы полезных ископаемых в недрах, капитал и субъектов социально-экономических и организационно-экономических отношений: собственников капитала и наемных работников, взаимодействующих в процессе углепроизводства для достижения индивидуальных целей каждого субъекта, интегрированных в цели предприятия.

Социально-экономическая адаптация угледобывающего предприятия к инновационному технологическому развитию является главным фактором его устойчивого развития по траектории, соответствующей целям собственников капитала и наемных работников, и заключается в предупреждении и устранении дестабилизирующего воздействия факторов внешней и внутренней среды, обуславливающего невозможность достижения заданной экономической эффективности углепроизводства. Аспекты социально-экономической адаптации угледобывающего предприятия к инновационному технологическому развитию представлены в табл. 1.

Основой методологии социально-экономической адаптации угледобывающего предприятия к инновационному технологическому развитию является комплекс методологических принципов, критериев, показателей и методов ее реализации.

Методологические принципы сформулированы на основе установленных закономерностей процесса адаптации в условиях дестабилизирующего воздействия факторов среды. В работе они рассматриваются как исходные положения методологии – основы и средства анализа, оценки и повышения инновационного потенциала и обеспечения социально-экономической устойчивости предприятия (табл. 2).

Под устойчивостью динамической системы, какой является угледобывающее предприятие, понимается ее способность восстанавливать и поддерживать в заданных пределах ключевые параметры функционирования в условиях внутренних и внешних возмущений. Устойчивость угледобывающего предприятия базируется на экономической эффективности и безопасности производства, что обеспечивается наличием необходимого производственного потенциала и способностью субъектов социально-экономических и организационно-экономических отношений к его эффективному использованию.

Устойчивое угледобывающее предприятие способно вести хозяйственную деятельность, обеспечивающую выполнение всех его обязательств перед наемными работниками и собственниками капитала, другими организациями и государством благодаря достаточным доходам, соответствию доходов и расходов при соблюдении законодательства, нормативных актов, внешних и внутренних правил. Это может быть достигнуто только при эффективном **взаимодействии** субъектов социально-экономических и организационно-экономических отношений, под которым понимается их **согласованная деятельность**, направленная на достижение общих целей.

В условиях доминирующего в мире технологического уклада адаптация угледобывающих предприятий связана с необходимостью освоения ими инновационного технологического развития. Решение этой проблемы возможно только при таком взаимодействии субъектов социально-экономических и организационно-экономических отношений, при котором обеспечивается развитие технологической базы производства посредством освоения новых инноваций, что, в свою очередь, повышает конкурентоспособность и устой-

Таблица 1

Аспекты социально-экономической адаптации угледобывающего предприятия к инновационному технологическому развитию

Экономический	Социальный
Цель	
Устойчивая траектория развития	Социальная устойчивость
Объект преобразований	
Организационная структура	Социальная структура
Сущность преобразования	
Изменение организационно-экономических отношений	Изменение социально-экономических отношений
Средства преобразования	
Методы преобразования производственной функции	Методы согласования интересов и ответственности субъектов социально-экономических и организационно-экономических отношений
Реализация методов обеспечивает качественно новый уровень производственного взаимодействия	
Результат	
Социально-экономическая адаптация угледобывающего предприятия к инновационному технологическому развитию	

Таблица 2

Методологические принципы социально-экономической адаптации угледобывающего предприятия к инновационному технологическому развитию

Методологический принцип	Сущность
1. Целенаправленность адаптации	Освоение инновационного технологического развития, являющегося главным условием устойчивости и конкурентоспособности угледобывающего предприятия в условиях дестабилизирующего воздействия факторов среды
2. Функциональность адаптации	Целевая функция социально-экономической адаптации состоит в обеспечении качественного нового уровня производственного взаимодействия (функциональных связей и социальных отношений) субъектов социально-экономических и организационно-экономических отношений в технологической цепи углепроизводства, адекватного инновационному технологическому развитию
3. Субъектность адаптации	Качественно новый уровень производственного взаимодействия субъектов социально-экономических и организационно-экономических отношений в технологической цепи углепроизводства достигается при условии сбалансированности интересов и ответственности этих субъектов
4. Цикличность и последовательность адаптационных воздействий	Обеспечение соответствия адаптационных воздействий стадиям жизненных циклов инновации и этапам социально-экономической адаптации угледобывающего предприятия
5. Адекватность методов адаптации	Методы и методики выбираются адекватно производимым адаптационным изменениям в связях (производственных функциях) или социально-экономических отношениях

чивость угледобывающего предприятия. Инновационное технологическое развитие угледобывающего предприятия понимается как процесс достижения качественно более высокого уровня его социально-экономических характеристик посредством освоения и применения инноваций [1].

Под инновацией понимается качественно новый результат развития в сферах технологий, продукции, организации, управления и

т.п., характеризующийся приростом знаний и обладающий признаками новизны; использование инновации приводит к существенным положительным социально-экономическим эффектам.

Инновационное технологическое развитие раскрывает возможности реализации расширения сферы интересов как собственников капитала, так и наемных работников. Ответственность за эффективное использование техники и

технологии в этом случае осознается всеми наемными работниками, которые от ответственного выполнения возложенных на них функций и принятых личных обязательств получают приемлемую социальную или экономическую выгоду. В связи с этим преобразование отношений и связей субъектов должно быть направлено на согласование их социально-экономических интересов и ответственности, что оказывает существенное влияние на уровень использования труда и капитала в технологической цепи углепроизводства.

Согласование социально-экономических интересов и ответственности субъектов социально-экономических отношений предприятия, взаимодействующих в технологической цепи углепроизводства, проявляется, во-первых, в соответствии выгод и обязательств, во-вторых, как следствие, во взаимодействии, при котором достигаются общие цели предприятия и реализуются индивидуальные интересы субъектов. Достижение баланса интересов и ответственности должно рассматриваться как ключевое конкурентное преимущество в условиях адаптации угледобывающего предприятия к инновационному технологическому развитию.

Согласование интересов и ответственности требует преобразования сложившихся институтов предприятия: производственных функций, системы норм и правил, регламентирующих взаимодействие субъектов социально-экономических отношений в краткосрочном временном цикле адаптации и в долгосрочной перспективе. Следовательно, устойчивость предприятия обеспечивается при условии высокого **качества производственного взаимодействия**, в основе которого лежат процессы воздействия субъектов организационно-экономических отношений друг на друга и на объекты управления для достижения целей производства посредством выполнения взаимообусловленных производственных функций.

Под производственной функцией понимаются повторяющиеся регламентированные действия субъекта, группы субъектов, подразделения, направленные на решение задачи, обусловленной необходимостью достижения цели предприятия. Именно при реализации производственной функции вступают во взаимодействие труд и капитал. Производственные функции характеризуются структурой и параметрами. В условиях воздействий среды в отдельных элементах структуры и пара-

метрах производственной функции возникают дефекты, ряд функций становится ненужным и появляется потребность в других, новых функциях. Под функциональным дефектом понимается воспроизводящее несоответствие параметров, структуры и компетенции функции целям и стратегии адаптации. Функциональные дефекты существенно снижают эффективность использования ресурсов как в текущей, так и в долгосрочной перспективе.

Исследование инновационного процесса сводится к анализу ее жизненного цикла, включающего: создание, освоение, использование и старение. Научно-технический прогресс обуславливает существенное сокращение продолжительности жизненного цикла инновации и предопределяет необходимость ускоренного прохождения стадий создания и освоения для того, чтобы увеличить продолжительность использования инновации. Однако известно достаточно много примеров, когда удовлетворительного уровня освоения инновации на предприятии достигают лишь к концу ее жизненного цикла [2]. Взаимосвязь и взаимообусловленность инновационных и адаптационных циклов проявляется при их наложении друг на друга. При этом цикл социально-экономической адаптации должен опережать по времени жизненный цикл инновации с тем, что подготовить ее создание и освоение (см. рисунок).

Цикл социально-экономической адаптации включает три стадии: предадаптацию, собственно адаптацию и постадаптацию [3]. Преадаптация характеризуется возникновением острой потребности в инновационных решениях. На этой стадии разрабатывается траектория устойчивого развития предприятия, определяется тип производственного взаимодействия субъектов социально-экономических и организационно-экономических отношений в технологической цепи углепроизводства, принимаются меры по согласованию их интересов и ответственности для подготовки инновационного процесса.

Собственно адаптация связана с освоением инновации. На этой стадии осуществляются организационные преобразования: изменяется структура производственной функции, изменяются нормы и правила производственного взаимодействия; перераспределяются ресурсы производства в краткосрочном цикле адаптации; осуществляется реструктуризация



Взаимосвязь жизненного цикла инновации и адаптационного цикла

основных фондов и оборотных средств в долгосрочном цикле адаптации.

Постадаптация связана с выявлением экономических и социальных результатов адаптационных преобразований. Под социальными результатами понимаются измененные позиции и мнения (отношения) субъектов, касающиеся новшеств на предприятии. Контроль на этой стадии направлен на выявление новых потенциальных возможностей предприятия (производственных мощностей и социально-экономических отношений), а также «узких мест», что позволяет подготовить и реализовать следующий цикл адаптации. Эта стадия характеризуется закреплением достигнутых результатов – чтобы новый адаптационный цикл был реализован быстрее и с меньшими адаптационными затратами. Реально между стадиями социально-экономической адаптации нет четких границ, но принципиально важным для понимания адаптационных процессов является высказывание К. Поппера: «... можно сказать, что понятие преадаптации отражает диалектику настоящего и будущего, постадаптации – прошлого и настоящего» [4].

В зависимости от масштаба дестабилизирующего воздействия факторов среды социально-экономическая адаптация может быть направлена на регулирование параметров элементов системы, ликвидацию «узких мест» посредством организационных изменений в структуре элементов (структурная адаптация), функционально-структурные преобразования в системе (объектная адаптация), диверсификацию производства с целью освоения новых рынков (адаптация целей управления). Это

предполагает использование комплекса методов, реализуемого на этапах социально-экономической адаптации к инновационному технологическому развитию, и критериев, которые в соответствии с состоянием внутренней и внешней среды, уровнем устойчивости предприятия позволяют осуществлять выбор, оценку методов адаптации и принимать управленческие решения для сохранения или корректировки траектории развития (табл. 3).

Оценить устойчивость угледобывающего предприятия можно через анализ его внешних и внутренних связей. Закономерности изменения внешних связей определяют дифференциацию внутренних связей предприятия и, в свою очередь, определяют его структурно-функциональное строение. На уровне структурно-функционального анализа устойчивость предлагается рассматривать в двух аспектах – функциональном и структурном. Сущность функционального подхода состоит в том, что устойчивость предприятия во внешней среде оценивается без связи с устойчивостью, обеспечиваемой внутренней средой. Критерием оценки устойчивости угледобывающего предприятия является его конкурентоспособность и финансовая устойчивость. Оценка конкурентоспособности предприятия по занимаемым рыночным позициям позволяет менеджменту предприятия соотносить свое предприятие с конкурентами, определять дальнейшую политику на рынке товаров и услуг.

Одним из основных методов оценки конкурентоспособности предприятия по занимаемым рыночным позициям является сегментирование рынка. Мониторинг рыночного

Таблица 3

Этапы, методы и критерии социально-экономической адаптации угледобывающего предприятия к инновационному технологическому развитию

Этапы	Методы	Критерии
Оценка устойчивости	Методы структурно-функционального анализа, методы оценки конкурентных позиций, методы анализа дестабилизирующих воздействий	Конкурентоспособность предприятия
Диагностика производственного взаимодействия	Методы анализа и оценки отношений субъектов, методы анализа производственной функции, методы оценки производственной функции, методы оценки согласованности позиций	Финансовая устойчивость предприятия
Согласование интересов и ответственности	Имитационно-моделирующие семинары, экономико-математическое моделирование развития предприятия, эвристические и статистические методы	Сбалансированность интересов и ответственности
Планирование и реализация адаптационных воздействий	Программно-целевое планирование, сетевое планирование и управление, методы декомпозиции целей и функций, организационное моделирование	Сбалансированность интересов и ответственности
Формирование системы коммуникаций	Структурно-функциональный анализ, методы анализа социальных сетей, ситуационный анализ, контент-анализ	Адаптированность и эффективность

спроса, качества продукции, цены и издержек предприятия является необходимым дополнением к сегментированию рынка. Он осуществляется одновременно с добыванием необходимых сведений по поводу поведения покупателей, конкурентов и сбытовых посредников. Методами получения указанной информации служат опросы, наблюдения и маркетинговые тесты. На формирование стратегии, определяющей устойчивость предприятия, сильное влияние оказывают внешние дестабилизирующие воздействия факторов среды.

Факторный анализ позволяет обнаружить и классифицировать наиболее важные дестабилизирующие факторы (скрытые факторы). Определить скрытое дестабилизирующее воздействие такого фактора как инновационное технологическое развитие можно с помощью методов экспертных оценок, анкетного метода, интервьюирования. Наиболее известным методом анализа влияния скрытых факторов, в том числе обусловленных инновационной деятельностью предприятия, является PEST-анализ [5]. Результатом PEST-анализа в условиях инновационного технологического развития является определение адаптационного потенциала предприятия.

В контексте социально-экономической адаптации угледобывающего предприятия к инновационному технологическому развитию диагностика производственного взаимодей-

ствия нацелена на установление типа производственного взаимодействия по показателю эффективности выполнения производственной функции. В этом случае оценку состояния производственного взаимодействия на предприятии предлагается осуществлять исходя из данных об эффективности предприятия, производственных подразделений, участков и отдельных работников в технологической цепи. Основой его является сопоставление основных характеристик производственных подразделений, участков и отдельных работников между собой. Сопоставление основных характеристик позволяет определять «узкие места» и ведущие ограничения во взаимодействии субъектов социально-экономических и организационно-экономических отношений.

Диагностика отношений предлагает применение метода экспертных оценок, анкетирования, персонального интервьюирования, метода Дельфи и метода, основанного на «потоке сигналов о моральном состоянии рабочих на предприятии» [6].

Диагностику связей (функций) следует проводить по двум направлениям: для определения соответствия связей организационной структуры внешним условиям; для определения качества выполнения производственной функции субъектом социально-экономических и организационно-экономических отношений. Главный принцип диагностики –

каждая связь (функция) анализируется и оценивается с позиций целевой функции. Основными аспектами анализа и оценки становятся место и роль субъекта социально-экономических и организационно-экономических отношений в системе, его взаимосвязи и взаимодействия с другими субъектами и общее их влияние на эффективность производственного взаимодействия. С другой стороны, сам субъект начинает рассматриваться как сложная, многокомпонентная система, в которой значение имеют такие факторы как структура функции, интересы, ответственность, полномочия, мотивация, квалификация. Особенностью этого метода является его универсальность – он может быть использован для диагностики производственного взаимодействия на любом иерархическом уровне.

Оценку согласованности позиций субъектов социально-экономических и организационно-экономических отношений предлагается осуществлять с использованием результатов экспертного опроса. При обработке результатов решается задача определения согласованности мнений экспертов.

Согласование интересов и ответственности субъектов предприятия целесообразно осуществлять с использованием имитационно-моделирующих семинаров, экономико-математического моделирования развития предприятия, эвристических и статистических методов. Одной из важнейших проблем была и остается разработка стратегии устойчивого развития предприятия на основе согласования интересов (целей) его участников. Решение этой проблемы в рамках имитационно-моделирующего семинара связано с использованием метода деловой игры, что позволяет путем логически связанных этапов всесторонне рассматривать проблемное поле и моделировать конкретную ситуацию таким образом, чтобы впоследствии приобретенный опыт можно было применить на практике. Этот метод имеет еще одно преимущество: он дает возможность найти приемлемые для участников семинара решения конкретных или общих задач (проблем) функционирования предприятия до осуществления их в практической деятельности.

На имитационно-моделирующих семинарах в процессе деловой игры идет обсуждение проблем, связанных с повышением эффективности производственного взаимодействия, которое в настоящее время характеризуется крайне низкой эффективностью ис-

пользования труда и капитала на угледобывающих предприятиях. Предлагается использование методов, направленных на изменение позиций (отношений) людей на основе осмысления необходимости преобразований в системе производственного взаимодействия, начиная с четкого определения взаимообусловленных производственных функций.

В условиях социально-экономической адаптации угледобывающего предприятия к инновационному технологическому развитию важное значение приобретает необходимость использования экономико-математических моделей. К их числу относятся экономико-математические модели, позволяющие оценивать:

- эффективность применения различных вариантов современных очистных и проходческих комплексов (объектная адаптация) [7];

- экономическую эффективность с учетом факторов варибельности среды, основанной на выделении динамики материальных и финансовых потоков в ходе реализации контракта на поставку угольной продукции (регулирование ресурсных потоков) [8];

- экономическую эффективность от решения задачи оптимизации производственной и складской подсистем в условиях циклического спроса (регулирование ресурсных потоков) [9].

Эвристические методы основаны на неформальном подходе к решению, например, такой задачи, как повышение уровня взаимной заинтересованности пары «работник – предприятие». К этому классу относятся экспертные методы, метод коллективной генерации идей («мозговой штурм»).

Статистические методы предлагается использовать для доказательства отнесения персонала к определенной категории по уровню ответственности. Статистические данные позволяют анализировать структуру рабочего времени персонала и структуру календарного времени используемого оборудования. Использование статистических данных позволяет принимать управленческие решения, касающиеся изменений в системе мотивации, нормативной базе и системе норм и правил производственного взаимодействия, обеспечивающих повышение ответственности персонала.

Программно-целевой метод направлен на разработку комплексных социально-экономических и организационно-экономических программ и проектов. В основу метода заложен принцип целенаправленности, то есть управ-

ление социально-экономической адаптацией к инновационной модели технологического развития на всех уровнях организационной структуры направлено на достижение главной цели – устойчивое развитие угледобывающего предприятия. Исходным моментом программно-целевого метода как инструмента долговременной социально-экономической адаптации является четкая формулировка целей преобразования угледобывающего предприятия в предприятие нового технологического и экономического уровня, разработка и обоснование программ и проектов. Программно-целевой метод предполагает также использование экспертных оценок, интервьюирования, визуализации [10].

Главная цель, промежуточные цели, подцели программы образуют систему целей – иерархическую структуру, называемую «деревом целей». Структуризация (декомпозиция) целей позволяет повышать конкретность и измеримость целей. Количественная определенность целевых нормативов и показателей способствует уменьшению сроков достижения главной цели.

В отличие от целей верхнего уровня, которые имеют больше качественный функциональный характер, цели, обозначенные в программах (цели нижних уровней) выражаются в форме проведения конкретных адаптационных мероприятий. Важным этапом в развертывании программы является согласование системы мероприятий с системой ресурсов по схеме: цели – мероприятия – исполнители – ресурсы.

Задачи сетевого планирования на этапе планирования и реализации адаптационных воздействий состоят в построении рационального плана проведения сложного комплекса работ, складывающегося из отдельных элементарных и взаимно обусловленных действий. Взаимная обусловленность действий определяется тем, что выполнение некоторых работ нельзя начать раньше, чем будут завершены некоторые другие опорные работы [10]. В данной работе сетевой метод планирования и управления адаптационными воздействиями предлагается для оценки времени адаптационных процессов. При этом графическое отображение делает наглядным взаимозависимости всех участников адаптации – отчетливо становятся видны «узкие места», что позволяет своевременно принимать адаптационные меры по их ликвидации или контролировать их. Различные задержки становятся нагляд-

ными, что позволяет точно оценить их влияние на установленные сроки завершения программы. При помощи методов экспертных оценок определяются последовательность адаптационных воздействий и их сроки; воздействия визуализируются в сетевой план; сетевая модель проверяется на логические ошибки; определяется резервное время и критический путь.

Главный принцип структуризации целей – расчленение главной цели на ключевые цели, соответствующие основным направлениям и решаемым задачам с последующей координацией результатов. Расчленение главной цели на ключевые цели может осуществляться двумя способами:

– на основе выделения бизнес-процессов, когда формально обозначаются цели каждого бизнес процесса и впоследствии формализуются функции;

– на основе существующей системы целей и обусловленных ею функций.

При сложившейся организационной структуре и производственном взаимодействии целесообразно использовать второй способ. В этом случае с использованием методов интервьюирования, анкетирования, экспертных оценок и визуализации группируются решаемые, субъектами социально-экономических и организационно-экономических отношений, производственные задачи (цели) и делается анализ результатов их систематизации в производственном взаимодействии. При необходимости производится корректировка в системе целей.

Декомпозицию производственных функций следует осуществлять на основе системы целей и производственных процессов. Производственные процессы на предприятии, складывающиеся из совокупности технологических операций и разнообразных вспомогательных и обслуживающих процессов и операций, образуют технологическую цепь углепроизводства. Таким образом, производственные процессы определяют структуру функции каждого субъекта социально-экономических и организационно-экономических отношений в технологической цепи. При декомпозиции производственных функций в технологической цепи углепроизводства целесообразно использовать интервьюирование, опросы, а также матричный метод.

Организационное моделирование подразумевает «формальную организационную реконструкцию, которая зачастую начинается,

получает поддержку и подкрепление в результате нормативных преобразований и перемен в области изменения поведения» [11]. Следовательно, производственные функции должны исполняться подготовленными для решаемой задачи субъектами социально-экономических и организационно-экономических отношений. Главным принципом при этом становится умение действовать в соответствии со схемой «понимание – знание – умение – навык».

Организационное моделирование начинается с процесса формирования неосязаемого актива или человеческого потенциала, характеризующегося необходимой квалификацией, полномочиями, ответственностью и интересом, что и обеспечивает освоение инновационной модели технологического развития. Устойчивое развитие определяется способностью каждого субъекта восстанавливать нарушенную устойчивость функционирования, и, соответственно, адекватно реагировать на дестабилизирующее воздействие. Информацию субъект должен получать из анализа отклонений фактических параметров процессов от параметров в проектной документации.

Организационное моделирование требует совместного принятия решений. Для этого проводятся координационные совещания, где рассматриваются и утверждаются регламент производственной функции и контрольные показатели для оценки, выполняемой производственной функции, и эффективности адаптационных преобразований. Для промежуточного контроля и согласования производственного взаимодействия проводятся «планерки» – короткие отчеты руководителей о результатах выполнения производственной функции, согласование интересов.

Критерием на пятом этапе социально-экономической адаптации угледобывающего предприятия к инновационной модели технологического развития является адаптированность и эффективность.

Структурно-функциональный анализ после проведенных этапов социально-экономической адаптации угледобывающего предприятия к инновационному технологическому развитию направлен на оценку эффективности адаптационных преобразований по критерию конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Методы анализа социальных сетей позволяют устанавливать повторяющиеся, регулярные модели поведения субъектов социально-

экономических отношений. Устойчивость во внутренней среде необходимо соотносить с движением рабочей силы, которое вызвано, прежде всего, комплексом экономических, социальных, психологических и других факторов. В этой связи движение рабочей силы это один из видов поведения, связанного с производственным взаимодействием. К методам анализа социальных сетей целесообразно относить диагностическое интервью, в которых обсуждаются заботы, трудности и индивидуальные цели персонала [12].

Ситуационный анализ предполагает полное и систематическое изучение всего коммуникативного поведения организации для уяснения в полной мере, как именно протекает общение ее субъектов и насколько нужна информация в данной проблемной ситуации. Контент-анализ нужен для исследования социальных фактов и тенденций поведения персонала, занесения информации об этом в специальную документацию. Контент-анализ использует вербальную информацию и переводит ее в более объективную невербальную форму. Ситуационный анализ и контент-анализ осуществляются с использованием анкетного опроса, методов экспертных оценок, интервьюирования и визуализации.

Таким образом, главным методологическим принципом социально-экономической адаптации к инновационному технологическому развитию являются субъектность – он отражает приоритет социальной составляющей в процессе обеспечения устойчивого развития и конкурентоспособности угледобывающего предприятия. Управление социально-экономической адаптацией угледобывающего предприятия к инновационному технологическому развитию целесообразно осуществлять поэтапно. Управление на каждом из этапов осуществляется в соответствии с поставленной задачей и использованием конкретных методов, основными из которых являются методы оценки устойчивости предприятия, диагностики производственного взаимодействия, согласования интересов и ответственности, планирования и реализации адаптационных воздействий, адекватных инновационному технологическому развитию, формирование системы коммуникаций. В совокупности методы представляют собой универсальный комплекс, позволяющий решать адаптационные проблемы на всех иерархических уровнях предприятия как в долгосрочном, так и долгосрочном периодах.

Литература

1. Галкина, Н.В. Социально-экономическая адаптация предприятия к инновационному технологическому развитию / Н.В. Галкина // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 2. – С. 92–99.
2. Экономика предприятия: учебник для вузов. – 4-е изд. / И.А. Баев, З.Н. Варламова, О.Е. Васильева и др.; под ред. акад. В.М. Семенова. – СПб.: Питер, 2006. – 384 с.
3. Корель, Л.В. Социология адаптации: Вопросы теории, методологии и методики / Л.В. Корель. – Новосибирск: Наука, 2005. – 424 с.
4. Поппер, К. Логика и рост научного знания / К. Поппер. – М.: Прогресс, 1983.
5. Менеджмент организации: современные технологии / под ред. проф. Н.Г. Кузнецова, проф. И.Ю. Солдатовой. – Ростов н/Д.: Феникс, 2002. – С. 22–28 (Серия «Учебники и учебные пособия»).
6. Эшштейн, С.И. Индустриальная социология в США / С.И. Эшштейн. – М.: Политиздат, 1972. – С. 150.
7. Пикалов, В.А. Оценка эффективности применения очистных и проходческих комплексов на угольных шахтах / В.А. Пикалов, С.С. Седов // Проблемы управления развитием организаций: Труды НИИОГР. Вып. 5. – Челябинск, 2000. – С. 83–85.
8. Нецветаев, А.Г. Управление материально-финансовыми потоками в цепи «угледобыча – углепотребление» / А.Г. Нецветаев // Состояние и развитие открытой добычи полезных ископаемых в рыночной экономике. – Варна: Болгарский национальный комитет по открытой добыче, 1998. – С. 244–253.
9. Баев, И.А. Методы управления процессами адаптации горнодобывающего предприятия: препринт № 17 / И.А. Баев, Н.В. Галкина, А.В. Каплан; НТЦ-НИИОГР. – 2000 – 20 с.
10. Экономико-математическое моделирование: учебник для студентов вузов / под общ. ред. И.Н. Дрогобыцкого. – М.: Изд-во «Экзамен», 2004. – С. 347–345.
11. Гибсон, Дж. Л. Организация: поведение, структура, процессы: пер. с англ. – 8-е изд. / Дж.Л. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д.Х.-мл. Доннелли. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XXVI. – 662 с.
12. Пригожин, А.И. Методы развития организаций / А.И. Пригожин. – М.: МЦФЭР, 2003. – С. 298–324.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

О.Ф. Котихина

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск*

В настоящее время перед экономикой России стоит задача продолжения устойчивого роста. Для перехода экономики России на качественно новую ступень развития необходимо использование инноваций. Именно развитие инновационного потенциала становится одним из основных факторов, обеспечивающих конкурентные преимущества страны на мировой арене. Важную роль в повышении конкурентоспособности страны играют регионы, выступающие точками роста инновационной активности России.

Инновационным процессам в регионе в экономической литературе уделяется достаточно много внимания, однако само понятие «инновационный потенциал» не имеет однозначной трактовки (табл. 1).

Смысловое содержание данного понятия следует исследовать, исходя из его составных частей. Остановимся на определении сущности понятий «потенциал» и «инновация».

Само слово «потенциал» произошло от латинского «*potentia*» – сила, возможность.

С точки зрения Янковского К.П., «потенциал – это совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, научно-технические и иные». В данном определении мы видим ресурсный подход к понятию потенциала. То есть под потенциалом понимается совокупность имеющихся ресурсов, которые можно применить для определенной целенаправленной деятельности.

С точки зрения Храмцовой Т.Г., «потенциал – это не только и не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития системы в заданном направлении. Возможности должны быть реализованы. Как в механике потенциальная энергия реализуется в кинетическую, так и в экономике реализация потенциала находит воплощение в результатах деятельности». Здесь представлен ресурсно-результативный подход к понятию потенциала, который включается в исследуемое понятие как с точки зрения ресурсов, так и с позиций достигнутых результатов экономической деятельности.

В Большой Советской Энциклопедии потенциал трактуется как «...средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии, которые могут быть использованы для достижения определенных целей, осуществления плана, решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области». В данном определении в состав потенциала включаются, кроме ресурсов, еще и возможности, которые могут обеспечить осуществление определенной задачи.

Кравченко С.И. и Кладченко И.С. считают, что «вне привязки к конкретной сфере, потенциал можно рассматривать, как способность материи переходить от возможности к реальности, от одного состояния в другое (например, от старого к новому)».

Когут А.Е. определяет потенциал как меру способности и готовности осуществлять определенную деятельность. При этом под готовностью понимается достаточность уровня развития потенциала, а под способностью – наличие и сбалансированность структуры компонентов потенциала. Данный подход, по существу, объединяет предыдущие и представляется нам наиболее полным.

Перейдем к исследованию сущности понятия «инновация». В экономической литературе приводится достаточно много определений данного понятия, однако общепризнанного толкования не имеется.

Термин «инновация» происходит от латинского *innovatio* – нововведение.

Ряд авторов понимают под инновацией процесс реализации новой идеи (Воробьев В.П., Бездудный Ф.Ф., Валдайцев С.В., Завлин П.Н., Ильдеменов С.В. и др.). Другие отождествляют инновацию с конечным результатом инновационной деятельности (Ильенкова С.Д., Молчанов Н.Н., Гохберг Л.М., Фатхутдинов Р.А., Ковалев Г.Д. и др.).

Основоположник теории инноваций Шумпетер Й. охарактеризовал инновацию «как установление новой производственной функции. Это может быть производство нового товара, внедрение новых форм организации, таких как, например, слияние, открытие

Таблица 1

Анализ современных трактовок понятия «инновационный потенциал»

№	Автор	Трактовка понятия
<i>Ресурсы для осуществления инновационной деятельности</i>		
1	Глоссарий	Совокупность различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности
2	Ковалев Г.Д.	Совокупность ресурсов инновации, которые включают интеллектуальные, материальные и финансовые ресурсы, необходимые для инновационной деятельности, направленной на реализацию новшеств в производстве новых и усовершенствованных продуктов и технологий их получения
3	Янковский К.П.	Совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, научно-технические и иные, необходимые для осуществления инновационной деятельности
<i>Возможности и условия осуществления инновационной деятельности</i>		
4	Николаев А.И.	Система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса
5	Кокурин Д.И.	Содержит неиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов
6	Афонин И.В.	Совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей, обеспечивающих восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций
<i>Способность и готовность осуществлять инновационную деятельность</i>		
7	Румянцев А.А.	Способность осуществлять инновационную деятельность
8	Барышева Г.А.	Способность сферы НИОКР обеспечивать нововведениями процесс обновления производственного аппарата
9	Кравченко С.И., Кладченко И.С.	Способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей
10	Рынок. Экономика: толковый терминологический словарь	Способность различных отраслей народного хозяйства производить наукоёмкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка
11	Лисин Б., Фридлянов В.	Мера способности и готовности экономического субъекта осуществлять инновационную деятельность

нового рынка и т. п.». При этом изобретение является основой для инновации.

С точки зрения Котлера Ф., понятие инновации относится к любой ценности, воспринимаемой как новое. Харман А. трактует инновацию как внедрение новых или существенно улучшенных продуктов в экономику, а также связывает ее с внедрением новых или существенно улучшенных производственных процессов.

Кравченко С.И. отмечает, что инновация «в общем случае – это новое решение существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.), эффективно используемое в практической деятельности для их удовлетворения и приносящее определенные преимущества перед конкурентами». При этом следует отметить, что процесс создания инновации автор рассматривает не просто как изменение существующего, а, прежде всего, как его транс-

формацию в новое (ранее скрытое) качественное состояние.

На основе изученных трактовок понятий «потенциал» и «инновация» категорию «инновационный потенциал региона» можно определить как готовность и способность экономической системы региона к трансформации результатов научных исследований и разработок, изобретений и идей предприятий в новый или усовершенствованный продукт, технологический процесс или подход к социальным услугам с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъектов-новаторов, потребителей, рынка и т.п.).

Несмотря на достаточно большое количество публикаций по тематике оценки инновационного потенциала региона, данная информация носит зачастую сегментарный характер, концентрирует внимание на оценке отдельных компонентов инновационного по-

тенциала, преимущественно ресурсном и результативном, оставляя вне достаточного внимания инновационную инфраструктуру региона, его внутреннюю компоненту. Существующие методы оценки не полностью раскрывают складывающиеся процессы в сфере инновационной деятельности. Недостаточным представляется информационное обеспечение оценки инновационного потенциала в рамках региональной статистики, затрудняющее принятие эффективных управленческих решений в сфере формирования инновационно активной экономики региона.

Методика оценки инновационного потенциала региона через оценку каждой его составляющей зависит от авторской трактовки понятия «инновационный потенциал», а также понятия «структура инновационного потенциала». Поэтому представляется важным проведение анализа существующих методик оценки инновационного потенциала и определение наиболее удовлетворяющей современным требованиям региональной экономики.

Так как многие авторы определяют инновационный потенциал как, с одной стороны, совокупность ресурсов для обеспечения инновационной деятельности, так, с другой стороны, результатов инновационной деятельности, характеризующих достигнутый уровень использования ресурсов, то наибольшее распространение получил ресурсно-результативный подход к оценке инновационного потенциала региона.

Например, в методике Москвиной О.С. для оценки фактического состояния инновационного потенциала применяется совокупность показателей, отражающих его ресурсную и результативную компоненты.

Для определения уровня достаточности потенциала разработана нормативная модель, характеризующая пограничные параметры его удовлетворительного и неудовлетворительно состояний. При этом нормативные показатели в сфере инноваций разработаны недостаточно, что несколько сужает количество представленных показателей, необходимых для характеристики компонентов инновационного потенциала. В модели сопоставление фактических и нормативных показателей выделяет сильные и слабые стороны развития инновационных процессов. Это, в конечном итоге, служит основой для разработки мероприятий, направленных на поддержание позитивных и преодоление негативных тенденций инновационного развития.

Другой подход затрагивает также, в определенной степени, помимо ресурсной и результативной составляющей, структурную компоненту инновационного потенциала региона.

Так, в методике Ковалева М.М. и Шашко А.А. вводится понятие инновационного индекса региона. Авторы выделяют три составляющие инновационного потенциала региона, позволяющие оценить его уровень. Во-первых, это ресурсная составляющая. В эту группу входят показатели, характеризующие состояние, мощность и запас интеллектуального ресурса и организационных средств, комплекс материально-технических, трудовых, информационных и финансовых ресурсов (численность исследователей, подготовка научных кадров, затраты на исследования и разработки). Во-вторых, это результативная составляющая, которую представляет функциональный индекс. Он характеризует рациональность, эффективность функционирования инновационной системы региона по отношению к использованию ресурсов инвестиционного потенциала (результативность исследований и разработок). В-третьих, это структурная составляющая. Эта группа в данной методике представлена следующими показателями: численность организаций, выполнявших исследования и разработки, численность учебных заведений, структура населения. И, наконец, авторами вводится динамический индекс, который характеризует тенденции изменения инновационных процессов в регионе.

В ряде последних исследований (Милькина И.В., Летаева Т.В.), относящихся к тематике оценки инновационного потенциала региона, предлагается выделять два блока в инновационном потенциале: это инновационная активность и инновационная восприимчивость. В методике Летаевой Т.В. представлены показатели ресурсной и результативной компоненты инновационного потенциала, показатели, характеризующие инновационную инфраструктуру региона, что составляет одно из достоинств данной методики. Однако, на наш взгляд, разбиение всех показателей (инновационные ресурсы, результаты инновационной деятельности, инновационная инфраструктура) на категории инновационной восприимчивости и инновационной активности в определенной мере может затруднять целенаправленное управленческое воздействие на те или иные компоненты инновационного по-

тенциала региона. К недостатку методики можно отнести отсутствие показателей, характеризующих временные закономерности инновационного процесса.

Для характеристики инновационного потенциала региона используемые показатели должны иметь базу сравнения, которая позволит сделать вывод об уровне развития инновационного потенциала. В качестве методов оценки при этом могут выступать:

- сравнение фактического значения показателя с нормативным;
- сравнение фактических значений показателей со средними и лучшими по совокупности других регионов;
- определение динамики показателей;
- сравнение значений отдельных (связанных между собой) показателей.

Определенную проблему представляет собой интегральная оценка инновационного потенциала региона, позволяющая свести совокупность разнородных показателей к единому обобщающему показателю. Рассмотрим основные подходы к решению данной проблемы в современной экономической литературе.

Большинство исследователей решают данную проблему при помощи средневзвешенного показателя, весовые коэффициенты в котором определяются с помощью экспертного метода оценки.

Так, Жариков В.Д., Жариков В.В., Патеев Б.А. предлагают методику интегральной оценки инновационного потенциала предприятия. Общая формула расчета интегрального показателя:

$$ИП = \sum_{i=1}^n qi \times \sum_{a=1}^l qa \times Ra,$$

где qi – коэффициенты значимости общих показателей (составляющие инновационного потенциала); n – число общих показателей; qa – коэффициенты значимости частных показателей; Ra – индексы частных показателей.

Если возможно сведение частных показателей в общее (составляющие инновационного потенциала) без применения методов экспертной оценки, в общей формуле расчета вместо $\sum qaRa$ используется $\sum baRa$. При этом ba – коэффициент, который рассчитывается по данным прошлых периодов.

В методике Летаевой Т.В. для расчета инновационного потенциала региона используются относительные показатели, имеющие различные базы сравнения. В качестве метода сведения всех показателей в единый также

использовался средневзвешенный показатель. В итоге формула для вычисления индикатора с использованием экспертных оценок групп факторов следующая:

$$f = \frac{100}{G} \sum_{g=1}^G r_g \left(\sum_{j=1}^{z_g} \frac{x_{gj}}{z_g} \right),$$

где z_g – количество факторов в g -й группе; x_{gj} – j -фактор из g -й группы (выраженный в относительных величинах в интервале от 0 до 1); r_g – вес g -й группы; G – количество групп.

В другом подходе к оценке инновационного потенциала используется индексный метод для расчета всех показателей, характеризующих инновационные процессы в регионе. Интегральный показатель находится путем расчета среднего индекса. В методике Ковалева М.М. и Шашко А.А. инновационный индекс для регионов Беларуси рассчитывается как среднее геометрическое из произведений отдельных индексов. Каждый индекс, в свою очередь, характеризуется группой показателей. Общий подход к определению индексов состоит в сравнении регионального индекса с аналогичным ему среднереспубликанским. Если тот или иной индекс принимает значение больше единицы, это означает, что по этому показателю область превосходит среднереспубликанский уровень, если меньше единицы, то отстает от среднего по стране.

Для получения обобщающего представления об инновационном потенциале региона также используется метод нормирования, полученные результаты представляются в виде паутинообразной модели. Так, Москвина О.С. предлагает отображать нормированные характеристики потенциала графически в виде совокупности координат единой шкалы. Рассчитанные координаты инновационного потенциала представляются в виде инновационного профиля региона.

Также для обобщающей оценки инновационного потенциала региона может использоваться метод регрессионного анализа. Так, в подходе Щепиной И.Н. и Ковешниковой И.В. на примере Центрального федерального округа построена регрессионная модель, в которой в качестве результирующего показателя использовался объем инновационной продукции, а в качестве факторных показателей взяты ресурсные и результативные показатели. При этом были выявлены основные значимые факторы, влияющие на объем инновационной продукции, которыми оказались число использован-

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

ных передовых производственных технологий и затраты на технологические инновации. В качестве недостатка здесь можно отметить неиспользование в качестве факторных признаков показателей, отражающих развитие инновационной инфраструктуры региона.

Для совокупной оценки инновационного потенциала региона используются также оптимизационные модели на основе метода межотраслевых балансов.

Преимущества и недостатки основных методов интегральной оценки инновационного потенциала региона представлены в табл. 2.

Разработанная автором методика оценки инновационного потенциала региона позволила объединить с соответствующей модификацией основные подходы к оценке инновационного потенциала региона.

В предложенной методике показатели разбиты на 3 группы в соответствии с основными составляющими инновационного потенциала.

Первая группа показателей – это показатели, характеризующие ресурсную составляющую инновационного потенциала региона; вторая группа показателей – внутреннюю составляющую, третья группа – результирующую составляющую.

Для оценки ресурсной составляющей инновационного потенциала региона могут использоваться следующие показатели.

1. Материально-технические ресурсы оцениваются показателями, характеризующими состояние основных производственных фондов предприятий (коэффициент износа и обновления ОПФ, другие).

2. Финансовые ресурсы характеризуются совокупностью источников и запасов финансовых возможностей и могут быть оценены затратами в денежном выражении на технологические инновации в регионе.

3. Человеческий ресурс может быть оценен численностью научных кадров в регионе,

Таблица 2

Недостатки и преимущества основных методов интегральной оценки инновационного потенциала

Метод интегральной оценки	Недостатки	Преимущества
1. Экспертный метод	<ul style="list-style-type: none"> – Трудность формирования такой группы экспертов, которая могла бы объективно оценить преимущества и недостатки предложенных показателей для оценки инновационного потенциала. – Трудность проведения самой процедуры экспертного опроса. – Получение необъективных оценок экспертов 	<ul style="list-style-type: none"> – Возможность использования опыта экспертов в процессе анализа инновационного потенциала. – Учет влияния разнообразных качественных факторов
2. Нормативный метод	<ul style="list-style-type: none"> – Имеется база сравнения (нормативы) для показателей. – Объективность оценки 	Недостаточность разработки нормативных параметров для различных компонентов инновационного потенциала
3. Стоимостные оценки ресурсов	В наименьшей степени соответствует содержанию категории «инновационный потенциал»	<ul style="list-style-type: none"> – Возможность оценки структуры и динамики потенциала. – Анализ возможен и по единичным объектам, и по их совокупности
4. Индексный анализ	<ul style="list-style-type: none"> – Одинаковая информативность каждого фактора в формировании результирующего. – Невозможно обоснованно использовать для анализа структуры потенциала 	Простота, отсутствие громоздких вычислений
5. Оптимизационные модели	<ul style="list-style-type: none"> – Отсутствие необходимой информационной базы. – Сложность вычислений 	<ul style="list-style-type: none"> – Возможность выявления оптимизационных мер. – Возможность применения в отношении единичных объектов
6. Корреляционно-регрессионные методы	<ul style="list-style-type: none"> – Сложность оценки динамики потенциала по одному и тому же объекту. – Невозможность применения при небольшом количестве наблюдений 	<ul style="list-style-type: none"> – Учет степени влияния каждого фактора на формирование инновационного потенциала. – Дает возможность прогнозирования инновационного потенциала

долей работников предприятий с высшим образованием в общей численности промышленно-производственного персонала в регионе, долей затрат на профессиональное обучение в общем объеме издержек на рабочую силу и другие.

4. Информационный ресурс может быть оценен количеством и полнотой используемых предприятиями источников информации для инноваций (внутренние и внешние источники).

Для оценки внутренней составляющей инновационного потенциала региона в рамках структурно-институционального подхода могут использоваться следующие показатели:

- количество технопарков, бизнес-инкубаторов, лизинговых и венчурных фирм, общественных организаций социальной и предпринимательской направленности (доля в общем числе предприятий);

- количество патентных организаций (доля в общем числе предприятий);

- объем рынка информационных технологий (доля в общем объеме продукции и услуг);

- занятость в банковской и финансово-кредитной сферах (относительно занятого населения);

- плотность авто и железных дорог (доля в общей площади региона) и другие.

В рамках использования функционального подхода, выявляющего временные закономерности инновационного процесса, могут использоваться следующие показатели:

- показатель инновационности ТАТ, который характеризует время с момента осознания потребности или спроса на новый продукт до момента его отправки на рынок или потребителю в больших количествах.

- длительность процесса разработки нового продукта (новой технологии);

- длительность подготовки производства нового продукта;

- длительность производственного цикла нового продукта.

Расчет последних показателей затрудняется недостаточностью данных в разрезе региональной статистики.

Для оценки результативной составляющей могут использоваться следующие показатели:

- наличие завершенных инноваций в регионе;

- количество процессных и продуктовых инноваций в регионе;

- количество инновационно активных предприятий;

- показатели, характеризующие достигнутые результаты инновационной деятельности на уровне отдельных предприятий: замена снятой с производства устаревшей продукции; улучшение качества продукции; улучшение условий труда и другие.

Таким образом, определив все три составляющие инновационного потенциала, можно наиболее точно оценить его, а также облегчить выработку рекомендаций по его формированию и развитию.

СИСТЕМА КОРПОРАТИВНЫХ ПЕНСИЙ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ: «ОСОБЕННЫЕ» УСЛОВИЯ «СРЕДЫ ВНЕДРЕНИЯ» (НА МАТЕРИАЛАХ ГОРНОЗАВОДСКИХ ТОВАРИЩЕСТВ КАЗЕННЫХ ГОРНЫХ ЗАВОДОВ УРАЛА В 1865–1912 гг.)

П.А. Орлов

*Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск*

В условиях кризисного развития современного российского общества, проблема поиска нового формата государственной социальной политики и придания устойчивости ее базовому элементу – пенсионной системе, приобрела особую актуальность, сделав «пенсионную» тематику сферой активного внимания не только научных кругов, но и широкой общественности. Очевидно, было бы неверным не учитывать крайне неблагоприятную демографическую ситуацию, придающую любым оперативным действиям Правительства РФ чрезвычайный характер. Характер, радикально изменивший саму систему государственных мер в отношении социально уязвимых слоев населения, новая парадигма обеспечения которых уже выразилась в постановке «социальной защиты» и развитии принципиально отличающейся от технологий «социального обеспечения» децентрализованной инфраструктуры корпоративного пенсионного страхования с негосударственными пенсиями. Тем не менее, вряд ли возможно утверждать об успешном и результативном окончании этих инноваций, в сути которых россияне привычно интересуют не «перспективы», а «гарантии»¹. Немаловажно и то, как ускоренная «отмена» государственной собственности на средства производства, «взращивание» в постсоветской России крупного промышленного и финансового капитала обострили проблему реализации социально-трудовых прав работниками частных предприятий и меры влияния государства на эти, квалифицируемые как «корпоративные», отношения. Десятилетие «нового русского капитализма», определенно, стало временем повсеместного произвола работодателей как в вопросах налоговой причастности к формированию государственного социального бюджета, так и в части исполнения норм трудового и пенсионного законодательства по отношению к собственным работникам.

В целом, при всей вариативности направлений модернизации действующей рос-

сийской модели социального государства, в том числе и в плане осуществления принципов социально-ответственного бизнеса, логичным выглядит востребование уже имеющегося отечественного опыта социальных реформ, особенно в их территориально-отраслевом контексте. Последнее же совершенно невозможно без точного понимания того, что конкретно «имело место быть» в известные исторические эпохи, а именно в самый сложный период буржуазной трансформации второй половины XIX века. Притом, что первые факты государственных пенсий уместно относить к петровской эпохе (Морской устав 1720 г.), актом, унифицирующим разнообразные способы поддержки отставных, увечных и их семей, явился Устав о пенсиях и единовременных пособиях 1827 г.² Унификация тогда коснулась исключительно казенных пенсионных расходов в отношении чинов казенных ведомств. В части же негосударственного (личного в страховых компаниях и, в особенности, корпоративного – в эмеритальных и пенсионных кассах) страхования имело место допущение определенного, хотя и контролируемого, разнообразия³. Разнообразие, отчетливо проявившегося уже после 1861 года в стратегических отраслях отечественной экономики (горнозаводской, железнодорожной) и ряде гражданских (юстиции, почтово-телеграфном, народного просвещения, экспедиции заготовления ценных бумаг, казенной продажи питей) ведомств.

Отметим, что интерес к изучению инноваций в области корпоративных страховых пенсий имеет определенную историографическую традицию, хотя в качестве самостоятельного объекта исследований по социально-экономической истории дореволюционной России они, по большому счету, не рассматривались. Мы склонны связывать это с тем, что ни историкам экономики, ни собственно историкам ретроспектива развития негосударственного добровольного пенсионного страхования не представлялась актуальной в ус-

ловиях эффективно действовавшей советской пенсионной системы. Однако обозначая отраслевые и ведомственные особенности реализации буржуазных реформ второй половины XIX века, авторы брались интерпретировать характер становления элементов отечественной системы социально-страховых гарантий в сфере труда. Так, в ряде публикаций⁴ «введение» добровольного пенсионного страхования на казенных заводах Урала трактовалось исключительно как создание дополнительного административного рычага воздействия на массы горнозаводских рабочих, сыгравшего роль нового изолированного средства капиталистической эксплуатации. В работах по социально-экономической истории Урала⁵ при известной, на уровне констатации, доле внимания горнозаводским товариществам казенных заводов и эмеритальной кассе горных инженеров, в целом зафиксированы лишь их формальные признаки. Говоря о степени изученности особенностей пенсионных касс МПС и эмеритальных касс гражданских ведомств, можно упомянуть серию статей⁶ по истории пенсионного обеспечения государственных служащих в Российской империи, однако и данные материалы лишены источниковой конкретики и, по сути, решают просветительские задачи. Это характерно и для части вузовских учебников, появившихся в связи с началом подготовки специалистов по страхованию, государственному и муниципальному управлению, кадровому менеджменту и социальной работе⁷. Полагаем, избранная тема и в настоящее время остается вне осмысленной исследовательской практики. Проблемой представляется, например, отсутствие качественных исследований домохозяйств различных категорий промышленных рабочих и государственных служащих, принимая во внимание добровольность (осознанное желание включиться в страховые отношения с кассой долей своего семейного бюджета) определяющим принципом корпоративных пенсионных систем. В этой части методологически важным для нас стало обращение к проблематике «локальной истории»⁸, позволившей идентифицировать отраслевую и ведомственную практику учреждения страховых пенсий в ракурсе взаимодействий внутри конкретных служебно-профессиональных сообществ.

Учитывая заданный (позволяющий представить лишь некоторые научные итоги нашей работы) объем настоящей статьи, в качестве объяснения выбора ее темы отме-

тим следующее. Именно горнозаводские товарищества казенных горных заводов Урала стали исторически первым опытом постановки добровольного пенсионного страхования одной из многочисленных групп индустриальных рабочих России⁹, причем при отсутствии государственного рабочего законодательства как такового. Их инновационный характер проявился в том, что развитие системы товариществ «допускалось» в отрасли, никогда не бывшей исключительно «казенной». Но качества и емкость изменений существующих пенсионных отношений в ней оказались социально-результативными, способными предопределить перемены и на владельческих предприятиях Урала (хотя и при, бесспорно, ограниченных возможностях государственной бюрократии вторгаться в сферу вотчинных прав уральских заводчиков)¹⁰. Товарищества не рассматривались родом альтернативы для давно сложившейся практики обеспечения рабочих, потерявших трудоспособность¹¹. Инициированные Горным департаментом, они задумывались не как государственные, а как публично-правовые организации с демократическим порядком учреждения и значительными элементами самоуправления в собственной регламентации. Организующее товарищество решение должно было приниматься «осознано всем сообществом занятых» на данном предприятии и «пожелавших быть в нем своими взносами»; а для «взятых в работу» позднее, поступление в товарищество считалось «обязательным, но воспринятым по доброй воле, предложением заводоуправления». Это исключило возможность их «централизованного введения» по всем казенным предприятиям Уральского горного управления, напротив, хронологически образование четырнадцати (в общем итоге) товариществ продолжался не менее 30 лет (табл. 1).

Наконец, «правильное исполнение идеи товариществ» на Урале стало именно «исполнением» отраслевого инновационного проекта (с заявленной проектной целью, с ранжированием задач и критериев их достижения, с выявлением ресурсов и угроз «нереализации»). Главной своеобразной чертой проекта представляются поначалу планируемые лишь гипотетически временные рамки, свидетельствующие о глубоком понимании высшими отраслевыми инстанциями условий «среды внедрения» и ключевых социальных факторов влияния в ней.

Таблица 1
Учреждение горнозаводских товариществ
на казенных горных заводах Урала
(вторая половина XIX века)*

Казенный округ	Название товарищества	Год создания
Златоустовский	Златоустовское	1866
	Миасское	1866
	Кусинское	1866
	Саткинское	1886
	Аргинское	1895
Гороблагодатский	Нижнетуринское	1865
	Верхнетуринское	1866
	Баранчинское	1866
	Серебрянское	1866
	Кушвинское	1867
Камско-Воткинский	Воткинское	1873
Екатеринбургский	Каменское	1866
	Нижнеисетское	1867 – упразднено в 1906 г.
Пермский	Пермское	1886

*Кроме казенных заводов хребта Уральского, товарищества были созданы и в других промышленных центрах России (Алагирское – 1865 г., Илимское – 1869 г., Олонецкое – 1873 г.).

Юридическим началом инновации явились содержавшие принципиальные проектные идеи «Временные положения о кассах горнозаводских товариществ» 8.03.1861 г.¹². Целью «необходимой при любом большом заводе или руднике меры» провозглашалось «попечение о рабочих в болезни, в старости, при несчастиях», призрение вдов, сирот и «вообще принятие действий, полезных горнорабочим». Предусматривалось, что обязательства товарищеских касс распределятся на три группы по отношению к самим участникам, их вдовам и их детям, а капитал товариществ, начисляясь по персональным счетам, должен был образовать фонды пенсий «эмеритальных» (выслуженных лично), «вдовьих» и «сиротских». «Непременным» участником кассы товарищества выступало конкретное казенное заводоуправление, обязанное ежегодно вносить равную совокупности взносов всех ее членов – физических лиц – сумму. «Производителем дел и полномочий товарищества» определялся попечительский приказ, чей председатель назначался заводоуправлением, а четыре члена избирались из товарищества на 3-летний срок.

Разработка конкретных правил устава и пенсионных норм для каждого вновь открывающегося товарищества объявлялась «временной функцией заводских контор». Эти правила определяли смысл каждого кассового

взноса и порядок исчисления соответствующего его конечной сумме размера индивидуальной пенсии. Так, по уставу крупнейшего на Урале Златоустовского товарищества, выдача *постоянных пособий (пенсий)* «шла», кроме прочих оснований, при наступлении «совершенной неспособности к занятию заводских должностей по болезни или увечью». При делении на пенсионные разряды учитывалась задельная (поденная) плата мастерового за урочные (договорные) работы (табл. 2). В целом будущая пенсия составлялась из суммы поступивших взносов (2–3 копейки с каждого рубля жалования) за максимальное количество лет в товариществе. Право на минимальную пенсию зависело «от непрерывных в 10 лет членства и взносов» (табл. 3). Размер пенсии по стажу в товариществе рассчитывался долями полной пенсии с учетом выслуги в определенном разряде.

Таблица 2
Распределение членов Златоустовского товарищества по разрядам и окладам пенсий*

№ разряда	Сменное вознаграждение, руб.	Полная пенсия, руб. / год
I	1,5–1,0	182
II	1,0–0,8	147
III	0,8–0,6	126
IV	0,6–0,4	98
V	0,4 – ниже	77

*Златоустовский государственный архивный отдел (ЗГАО), Ф.И-19, Оп.1, Д.2632, Л.3-3 об., 5.

Следуя принципу «отложенной компенсации», товарищества практически сразу приобрели «каждодневно-разнообразную пользу». В заводские больницы, например, на первые два месяца болезни только члены товариществ помещались бесплатно. Болеющим бессемейным членам товариществ содержание не полагалось; но холостякам, имевшим на попечении нетрудоспособных родителей или ближайших родственников, за счет товарищеской кассы сохранялась треть; женатым без детей – половина; женатым с детьми – 2/3 оклада жалования. В то же время не принадлежавшие к товариществу рабочие могли со средств завода находиться в стационаре (с приостановлением всех заводских выплат) лишь месяц. Такие «расчеты заработных сумм болеющим членам товариществ» определялись уставами как *пособия временные*, из перечня которых особого внимания заслуживают так называемые «кассовые ссуды при чрезвычайных ситуациях».

Таблица 3

Схема расчета пенсии по продолжительности членства, выслуге по разряду, приостановлению членства и взносам в Златоустовском товариществе*

Срок членства, лет	Оклад пенсии	Срок выслуги по разряду, лет	Срок отсутствия, лет	Срок неуплаты, лет
Менее 10	—	—	Не более 1	—
10	1/7 полной пенсии	Не менее 4	Не более 3	Не более 0,5
15	2/7 полной пенсии	Не менее 6	Не более 4	Не более 1
20	3/7 полной пенсии	Не менее 8	Не более 5	Не более 2
25	4/7 полной пенсии	Не менее 10	Не более 6	Не более 3
30	5/7 полной пенсии	Не менее 12	Не более 7	Не более 3,5
35	6/7 полной пенсии	Не менее 14	Не более 8	Не более 4
40	Полная пенсия	Не менее 16	—	—

*ЗГАО, Ф.И-19, Оп.1, Д.2632, Л.7-8,10-10об.

На наш взгляд, именно ссудно-кредитные (на праве расходования до 1/3 уставного капитала) операции стали важнейшей составляющей деятельности товариществ уже на первоначальном этапе. Возможность «пользоваться ссудой» определял попечительский приказ (до 15 руб.), управитель завода (от 15 до 50 руб.) или окружной горный начальник (свыше 50 руб.). Доступная вне зависимости от членского стажа, она не могла превышать четверти годового оклада просителя, назначалась при «уважительных причинах», трех поручителях на срок до трех лет, без процентов или с процентами. Примечательно, что обсуждения «прав сохранения товарищеского стажа при переходах с завода на завод»¹³, условий «общего стабилизационного фонда товариществ»¹⁴ или «приема вольнонаемных»¹⁵ не отразилось в таких объемах архивных документов, какими представляются согласования по «делам о долгах и процентах по ссудам»¹⁶, показывающие, насколько серьезную ответственность за благополучие касс несли должностные лица попечительских приказов¹⁷, чьи финансовые решения ежегодно проверялись «от заводских начальств ревизиями» и утверждались общими собраниями членов товариществ. Реальная состоятельность системы товариществ доказывается еще и отсутствием фактов их закрытия¹⁸ по «причинам слабости капиталов» (табл. 4).

Результативный опыт утверждения добровольного пенсионного страхования был бы, бесспорно, совершенно иным при «небрежении учетом непосредственного влияния *особенных условий* уральской горнозаводской жизни»¹⁹, главным противоречием которых в пореформенную эпоху оставалось сочетание «заводского действия» с сопутствующим ему феодальным (не сельскохозяйственным, а за-

водским) землевладением, когда и земля, и завод выступали (одновременно и во взаимосвязи) элементами и производственно-экономической, и местной социальной инфраструктуры автономного окружного хозяйства²⁰. Помещиками казенные администрации и заводчики были «поневоле», но в привычке экстенсивного развития уральского промышленного дела, земля представляла для них источник топливной базы, энергетических ресурсов, сырьевых запасов, «мастерской и рабочей силы»²¹. Несомненный анахронизм, эта монополия, в свое время фактически отменила общинное землевладение и земельные переделы, установив уральскую общину не социально-экономической (с традиционными для центральных губерний России функциями вспомоществования и общинной благотворительности), а административно-фискальной единицей (волостью). Важно, что и церковь, сохраняясь экономически полностью зависимой от конкретных заводских средств, не была способна компенсировать текущие социальные потери нуждающихся прихожан. Соответственно, даже не влияние раскольнической идеологии на Урале, а лишь утилитарная практичность и установка на «экономии любыми средствами», приводили горнозаводского мастера к «твердому, цинично-последовательному и повальному поношению церковного статуса»²².

В общий фон господствующего в уральской горнозаводской зоне «традиционно-своеобразного уклада» необходимо добавить фактор катастрофического падения объемов производства и, в целом, отрицательных колебаний рыночной конъюнктуры на протяжении всего пореформенного времени. Наметившееся после 1864 г. десятилетие медленного восстановления докризисного уровня

Таблица 4

Основные показатели развития горнозаводских товариществ на казенных заводах Урала*

Годы	Участников (в т. ч. женщин)	Пенсионеров	Общая пенсионная сумма	Общий кассовый капитал
	человек		рублей	
1898	9 355	1 490	33 465	1 053 192
1900	10 352	1 699	41 044	1 193 278
1902	10 854	1 926	51 013	1 344 738
1904	13 921	2 285	64 899	1 496 330
1906	16 239	2 870	90 140	1 656 528
1908	17 686	3 385	116 159	1 791 841
1910	19 844	4 194	150 782	1 923 633
1912	21 047 (302)	5 186	184 267	2 028 974
1914	21 975 (398)	5 801	204 265	2 105 499

* Тигранов Г.Ф. Очерк деятельности горнозаводских товариществ казенных горных заводов и рудников за 1897–1901 гг. // Горный журнал. СПб., 1902. №12; Гусятников С.П. Очерк деятельности горнозаводских товариществ казенных горных заводов и рудников за 1902–1913 гг. // Горный журнал. СПб., 1915. №4.

прервалось спадом середины 70-х гг., а последовавшее оживление рынков – новым сокращением производства и продаж²³ в 1880–1881 гг. Все это «давало прямые основания опасаться за спокойствие в заводской среде по состоянию ничтожности заказов по Екатеринбургскому, Гороблагодатскому и Златоустовскому округам»²⁴.

Тем не менее, пореформенное кризисное развитие лишь подтвердило устойчивость базовой формулы «локального горнозаводского мира»²⁵, сводившейся во взаимозависимость «завод – заводская администрация – мастера-вые». Отношение рабочих к заводу, сформированное как восприятие «места, в котором житье», выражалось в демонстрируемой «растворенности» в его хозяйственном организме и готовности «постараться для него». Уважать, «по их разумению, должно было только тех лишь, среди «образованных», кто проявлял профессионализм в непосредственном заводском действии»²⁶. Прозвища, обозначающие конкретных представителей системы управления («приказия»), фиксируют не только отношение мастеровых к уровням (по степени удаленности от «цеховой работы») в должностной иерархии, но и «стабильно-напряженную» социальную атмосферу заводской повседневности. Выделяя управителей, смотрителей, горных инженеров «сударями»; конторских – «присударями»; уставщиков, надсмотрщиков, цеховых надзирателей – «шошей»; в особую категорию традиционно составлялись те, от кого зависели «учеты трудов и работ» – расходчики, «неизменно

называемые собаками или псами» и приемщики, именуемые «кричными жомами»²⁷.

Несмотря на законодательное утверждение, термин «горнозаводское население» весьма условно обозначал складывание единой сословной корпорации, которая и после 1861 г. сохранила свою своеобразную «кастовость». Причем вплоть до начала XX в. и по официальной переписке фигурируют не только названные в документах реформы «мастеровые» и «сельские работники», но и «цеховые», «крестьяне», «вспомогательные», «заводские крестьяне», «заводские люди/жители», «сельские обыватели». В рабочей же профессиональной среде базовым для ранжирования оставалось деление на «главных» («служащие», «должностные») и «простых» («кабанщики/углежогги, «куренные», «кричные мастера», «литейщики»). Важно, в этой связи, что в плане наличия особых идейно-психологических настроений «освобожденное» горнозаводское население сохраняло приверженность архитипическим основам сознания крестьянского, с присущим ему этатизмом (в котором «государство» и «высшая власть» выступают воплощением «ценности»). Одновременно укрепляется «комплекс самоуважения», на бытовом уровне выражавшийся в подчеркнуто почтительном отношении к наиболее сложным, требующим высокого мастерства, заводским профессиям (являющимся, в свою очередь, «свидетельством причастности», «родом потомственного служения» системе государства). Включая в порядок ведения своего пенсионного дела

лично императора²⁸, «выставляя жалобщиком к окружному начальству» управителя завода, «настойчиво, даже нахально требуя принять в работы совершеннолетних сыновей»²⁹, казенный мастерской и собственное «контрактование» расценивал «большой, сделанный заводоуправлению, услугой, и был весьма этим горд»³⁰.

Из четырехжды (в 1873, 1881, 1893 и 1902 гг.) редактировавшихся «Временных положений о кассах горнозаводских товариществ», именно в последнем издании решилось принятие в товарищества «не связанных с заводами по контракту работников». Прежде только «законтрактованность» (наличие расчетной книжки) подразумевала возникновение «прав вступления», к которым, однако, мастера «отнюдь не спешили», несмотря даже на активную пропагандистскую деятельность заводоуправлений. Горный инженер В. Латынин, например, рассказывая о начале Нижнетурунского товарищества, поражался «стойкому поначалу нежеланию мастеровых входить в него»³¹. После «личных неоднократных объяснений о привлекательности такового», готовность появлялась, но «как речь заходила о необходимости вычетов по 3 копейки с рубля получаемого жалования в товарищескую кассу, они сразу называли это несправедливым». Подобная «космотрительность» имела место и в Златоусте, где «соглашалось» лишь одно горнозаводское товарищество из «людей» Оружейной и Сталелитейной (Князе-Михайловской) фабрик. Рабочие же Златоустовского завода, «не верящие в ожидающую их собственную пользу, сначала никак не соглашались принять звание члена товарищества». Учреждение попечительского приказа состоялось в апреле 1866 г., «и лишь в начале 1871 г. пятеро заводских, видя смысл его по фабричным, изъявили охоту вступить». К концу года число «охотников выросло до полста» и, отчитываясь в Уральском горном управлении, Златоустовский управитель И. Иванов, выражал уверенность, что «рабочие по всем оставшимся заводским местам округа, в скорости будут более активны при убедительной выгоде состояния в товариществе»³². Это, однако, произошло не настолько «скоро», если Артинский завод непосредственно в Златоустовском округе стал последним, где в 1895 г. после полуторогодичных (по словам и.о. управителя завода, коллежского асессора Э.А. Гертума) «всяческих приготовлений, сложилось товарищество»³³.

Таким образом, обусловленная имперским прагматизмом гибкость в понимании «особенной» системы уральского горнопромышленного дела, нерадикальный подход к оптимизации объективно неизбежных на фоне ее технико-технологической отсталости социальных потерь, позволяют оценить проект «горнозаводские товарищества на казенных горных заводах Урала» как вполне успешный. Определив мастеровых уральских казенных заводов «средой внедрения» для развития данной корпоративной пенсионной системы, государство на всех административных уровнях избегало форсировать принятие как принципиальных, так и практических решений относительно темпов институционализации добровольного пенсионного страхования в Горном ведомстве. На наш взгляд, ко времени окончания исследуемого периода, горнозаводские товарищества заняли прочное место в числе субъектов казенного заводоуправления на Урале.

¹ Пенсионная реформа в России? // http://www.gess.ru/pension_reform.htm. Аналитический доклад Русского экономического общества. М., 2003.

² ПСЗ-И. Т.29, №22498.

³ В отличие от эмеритальных касс, корпоративные пенсионные системы Горного ведомства и МПС основывались на принципе возникновения обязательств кассы по отношению к ее участникам после поступления средств, достаточных для удовлетворения этих обязательств (при не менее чем 10-летнем членском стаже). Преимуществом были, также, возможности переходов из одной кассы в другую с зачетом накоплений и права слияния касс в рамках одного ведомства.

⁴ Алферова Е.Ю., Юдина Л.С. Социальное страхование рабочих Урала (конец XIX в.–1917 г.). // Социально-экономическое и правовое положение рабочих Урала в период капитализма 1861–1917 гг. Свердловск, 1990; Ашмарина С.В., Бородкин Л.И. Травматизм и страхование горнозаводских рабочих в России в начале XX в.: количественный анализ. // Экономическая история. Обзор. М., 2003. Вып. 9; Железкин В.Г. К вопросу о роли горнозаводских товариществ казенных горных заводов Урала // Развитие промышленности и рабочего класса горнозаводского Урала в досоветский период. Свердловск, 1982; Четгин В.Е. О горнозаводских товариществах на Златоустовских заводах // Восьмые Бирюковские чтения. Челябинск, 1988.

⁵ Гаврилов Д.В. Рабочие Урала в период домонополистического капитализма (1861–1900): численность, состав, положение. М., 1985; Голикова С.В. Семья горнозаводского населения Урала XVIII–XIX веков: демографические процессы и традиции. Екатеринбург, 2001.

⁶ Воронин Ю.В. Пенсионное обеспечение в дореволюционной России // Пенсия. М., 1997. №7–9; Дегтярев Г.П. Пенсионное обеспечение государственных служащих в Российской империи в XVIII–XIX веках: исторические вехи // Пенсия. М., 1997. №10–12.

⁷ Михеев В.А. Основы социального партнерства: теория и политика. М., 2001; Фирсов М.В. История социальной работы в России: Учебное пособие. М., 1998; Шахов В.В. Страхование. М., 1999.

⁸ Архангельский С. Локальный метод в исторической науке // Краеведение. 1927. №2; Гамаюнов С.А. Местная история: проблемы методологии // Вопросы истории. 1996. №9.

⁹ По переписи 1897 г., из 215912 рабочих Урала, 134576 чел. трудились в горной и горнозаводской промышленности. См.: Гаврилов Д.В. Указ. соч. С. 98–101.

¹⁰ ЗГАО, Ф.24, Оп.20, Д.2303, Л.11–42 об.; Там же, Ф.14, Оп.1, Д. 506, Л.11.

¹¹ Орлов П.А. Правовые и организационные особенности пенсионного обеспечения горнозаводского населения Южного Урала накануне и в пореформенный период // Промышленность Урала в XIX–XX веках. Сборник научных трудов. М., 2002. С.44–85; Он же. Модели пенсионного обеспечения на горнозаводском Урале в контексте индустриального процесса рубежа XIX–XX вв. // Урал в контексте российской модернизации. Сборник научных статей. Челябинск, 2005. С.185–205.

¹² ПСЗ-II. Т.36, №36719.

¹³ О переводе В.Морозова с Кусинского в Златоустовский завод и зачислении в члены Златоустовского товарищества (1880 г.). ЗГАО, Ф.И-18, Оп.1, Д.213.

¹⁴ О помощи из Общего фонда горнозаводских товариществ вновь созданному Артинскому товариществу (1896 г.). ЗГАО, Ф.И-19, оп.1, д.3625.

¹⁵ ЗГАО, Ф.И-19, Оп.1, Д.3590, Л.94-121.

¹⁶ См.: ЗГАО, Ф.И-19, Оп.1, Д.2515, Л.1-8 об.

¹⁷ О растрате в Златоустовском товариществе (1884 г.) ЗГАО, Ф.И-19, Оп.1, Д.3066.

¹⁸ Нижнеисетское товарищество упразднено в 1906 г. в связи с закрытием Нижнеисетского завода. См.: Гусятников С.П. Указ. соч. С.40.

¹⁹ Тигранов Г.Ф. Горнозаводские товарищества казенных горных заводов и рудников в период с 1897 по 1901 г. // Горный журнал. СПб., 1902. №12. С.311.

²⁰ Буранов Ю.А. Акционирование горнозаводской промышленности Урала. 1861–1917 гг. М., 1982. С.8–20.

²¹ Алеврас Н.Н. Некоторые проблемы истории аграрных отношений на горнозаводском Урале капиталистического периода в советской историографической литературе // Промышленность и рабочий класс горнозаводского Урала в XVIII–начале XX вв. Свердловск, 1982. С.112.

²² РГИА, Ф.37, Оп.3, Д.1259, Л.481–481об.

²³ Очерки истории Челябинской области. Челябинск, 1991. С.101.

²⁴ ЗГАО, Ф.И-18, Оп.1, Д.98, Л.239.

²⁵ Алеврас Н.Н. «Заперты мы на заводе»: локальный мир горнозаводской культуры дореволюционного Урала. // См.: <http://www.newlocalhistory.com/bookshelf/?tezis=nlhvyp1=30=46>.

²⁶ Грум-Гржимайло В.Е. Из жизни металлурга, рассказанной им самим. Екатеринбург, 1994. С.36.

²⁷ Бажов П.П. Уральские были // Малахитовая провинция. Свердловск, 2001. С.315–316.

²⁸ См.: ЗГАО, Ф.И-69, Оп.73, Д.52, Л.125–125об.

²⁹ См.: ЗГАО, Ф.И-69, Оп.63, Д.67, Л.70–76об.

³⁰ Латынин В. О Нижнетуринском горнозаводском товариществе // Горный журнал. СПб., 1865. № 9. С.346.

³¹ Там же. С.356–357.

³² ЗГАО, Ф.И-19, Оп.1, Д.2515, Л.28–29 об.

³³ ЗГАО, Ф.И-19, Оп.1, Д.3625, Л.2.

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

АУДИТ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

Н.Н. Ильшева

*Уральский государственный технический университет (УГТУ-УПИ),
г. Екатеринбург*

Н.В. Ким

*Челябинский государственный педагогический университет,
г. Челябинск*

Современный этап политического, правового и экономического развития России выявил ряд важнейших вопросов, связанных с возникновением различных форм хозяйствования и интеграцией страны в мировое сообщество, требующих кардинальных изменений в управлении, перестройке системы организации, методологии контроля и его функционирования, от эффективного научно-практического решения которых будет зависеть экономический потенциал российского государства, устойчивость его экономических и политико-правовых структур. В ряду этих вопросов важнейшее место занимает аудит как системное экономико-правовое и историко-культурное явление.

Аудит реализуется в публично-правовой и частно-правовой сферах общества, в связи с чем приобретает статус системного экономико-социального явления. Развитие рыночных отношений в России настойчиво вытесняет аудит в сферу жизнедеятельности гражданского общества, освобождает его от излишней опеки со стороны государства и предполагает постепенную трансформацию в общественные аудиторские объединения, которые самостоятельно будут создавать и корректировать профессиональные стандарты. Публично-правовой аспект в результате этого процесса будет реализовываться в установлении государством общих правовых начал аудита и контролирующих функций.

Исторический путь аудита как формы научного знания сложен и извилист. Аудиторский процесс, касающийся как общественных явлений, так и явлений производства и обмена, а также социально-экономического устройства общества, связанный с множеством фактов и наблюдений, привел человечество к мысли о том, что само производство и благосостояние

людей подчинены могущественным, но скрытым от их непосредственного взгляда общественным факторам и глубинным законам экономического развития. Для того, чтобы выявить эти законы, недостаточно одного наблюдения и описания самих явлений. Необходимо также научное знание, способное проникнуть в суть происходящих процессов и выявить их закономерности. Такой формой научного знания является именно аудит.

Анализ сущности, функций и задач аудита показывает, что это не просто «карающий меч» в руках «новой революции», а особо сложный экономический, социально-исторический, культурный феномен и нейтральный инструмент.

Аудит как любое иное экономическое явление не может не «работать» в социальных институтах в силу того, что прямо производно от них (возникновение «хозяйственного рационализма», позволяющего рассчитывать ход и последствия хозяйственной деятельности; религиозная трактовка труда и богатства как благо; всеобщее право на частную собственность и т.д.). В связи с этим не представляется возможным рассматривать хозяйственную деятельность субъекта вне историко-культурного континуума. Аудит может осуществляться эффективно лишь в том случае, когда аккумулирует в себе культурную и организационно-деятельностную форму диалога с хозяйствующим субъектом.

Таким образом, аудит как культурно-исторический феномен характеризуется с точки зрения особенностей сознания и поведения участников хозяйственной деятельности в конкретных формах и сферах общественной жизни. Но при этом речь не идет об отождествлении аудита с формами духовного и материального развития общества. У него

есть, безусловно, свой культурно-исторический компонент, рассматриваемый нами в качестве постоянно воспроизводимых результатов хозяйственной деятельности с опорой на неоднозначную культурно-историческую программу.

Аудит как культурно-исторический феномен имеет важную особенность – потенциальную преобразовательную деятельность (как мыслительную, так и практическую) самого аудитора, который должен освоить эти культурно-исторические образцы. «Одновременно не менее важно и то, что для эффективного решения необходима не только культурная программа, достаточная способность субъекта ее освоить, положить в основу деятельности, но и способность людей свести к минимуму возможность конфликта программы с уже сложившимися отношениями в обществе» [1, с. 332].

Известно, что феномен культуры может рассматриваться как длящийся, когда каждый последующий этап опосредован предыдущим, и как дискретный, когда объективно необходимым является процесс выстраивания заново, вполне, казалось бы, устоявшегося определенного культурного образца. Аудит в качестве культурно- исторического феномена, удачно совмещая в себя эти два подхода, тем не менее наиболее тяготеет ко второму, при котором «мир опять предстает перед тобой неизвестным, т.е. онтологически переменным и оргдеятельностно не обеспеченным» [2, с. 120]. Это связано, прежде всего, с необходимостью этимологического анализа категорий, так как их значение, определяемое предшествующими культурно-историческими образцами, утрачивает свое однозначное содержание, хотя форма и продолжает оставаться прежней. В частности, это касается такого важного методологически неосвоенного явления (категории) в аудите, как существенность. До настоящего времени не определены критерии существенности, способные оказать влияние на принимаемые решения пользователями отчетности.

Противоречивость аудита как культурно-исторического феномена заключается, на наш взгляд, в том, что основная роль культуры состоит в формировании жизненных условий человека (в том числе и хозяйственной) согласно образцам, но при этом аудитор обязан противопоставлять эти образцы естественно и неестественно возникающим в обществе со-

циально-экономическим отношениям и обстоятельствам.

Культурно-исторический феномен следует рассматривать как самодетерминацию с сильным управляющим воздействием субъектов аудиторского процесса. «Культура как феномен самодетерминации устроена, изобретена человеком так, что позволяет отражать, преломлять, преобразовывать все мощные силы детерминации извне (и «изнутри»...), в невероятной мере усиливать слабые возможности индивидуальной самобытности, но и, следовательно, ответственности за свои поступки, вопреки мощным предрешенностям давнопрошедших исторических времен (Plusquamperfectum) и «космических приобщений» [3, с. 305].

Безусловно, нельзя не рассматривать хозяйственную деятельность субъекта вне историко-культурного континуума, как нельзя не выходить за матрицу его устоявшихся сущностно-бытийных форм, пытаюсь осмыслить содержание этого континуума. Но при этом отрицание предыдущего не является фактором наращивания знаний.

Невозможно, например, согласиться с таким утверждением, что экономические отношения «не работают» в отдельных образованиях. Внутри, например, социальных институтов отношения людей опосредуются культурными образцами, организацией и ее функциями, а также социальными интересами. В данном случае главную роль играют ритуалы, символика, социальная структура (иерархия, авторитет, статус и пр.) [4, с. 255].

Экономические отношения не могут не работать в социальных институтах в силу того, что они сами производны от них: «возникновение «хозяйственного рационализма», позволяющего рассчитывать ход и последствия хозяйственной деятельности; религиозная трактовка труда и богатства как блага (первоначально возникшая в протестантском обществе)», а также всеобщее право на частную собственность, невмешательство государства в дела граждан (экономическая демократия) и т.д. В связи с этим следует, например, говорить о социоэкономическом элементе культуры, что отмечается в работах П.Г. Щедровицкого. Мы уже обозначили противоречивость аудита как культурно-исторического феномена. Наиболее ярко это преломляется в предпринимательской деятельности, к которой относится официально сфера аудита. «Современный предприниматель преодолевает границу экономического

подхода, подчеркивает П.Г. Щедровицкий. Отказываясь от жесткой фокусировки на одном типе ресурсов – финансовом, он вводит ряд различных оперативных систем и замыкающих факторов – интеллектуальных, деятельностных, социально-психологических, культурных, экологических» [5, с. 277]. Исследование эволюции целей, функций и методов аудита в истории человеческой цивилизации – убедительное свидетельство этого.

Литература

1. Ильин, В.В. *Российская государственность: истоки, традиции, перспективы* / В.В. Ильин, А.С. Ахиезер; под ред. В.В. Ильина. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1997. – (Теоретическая политология: мир России и Россия в мире). – 382 с.
2. Карнозава, Л.М. *По направлению к смыслу: ситуативный и культурно-исторический императив методологической работы* / Л.М. Карнозава // *Методология: вчера, сегодня, завтра*. – М., 2005. – Т. 1. – С. 120–128.
3. Библер, В.С. *От наукоучения – к логике культуры: два философских введения в двадцать первый век* / В.С. Библер. – М.: Политиздат, 1991. – 412 с.
4. Попов, С.В. *Идут по России реформы... (размышления невольного участника)* / С.В. Попов // *Методология: вчера, сегодня, завтра*. – М. – 2005. – Т. III. – С. 25–47.
5. Щедровицкий, П.Г. *Экономические формы организации хозяйства и современные предпринимательские стратегии* / П.Г. Щедровицкий // *Методология: вчера, сегодня, завтра*. – М. – 2005. – Т. 3. – С. 277–286.

Управление социально-экономическими системами

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В.Ф. Злоказов

*Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск*

Процессы природопользования предприятий, а также участвующие в них экономические и природные элементы тесно взаимосвязаны между собой и образуют некую целостность. Это позволяет сделать вывод о том, что природопользование предприятий образует систему, а именно, систему процессов их взаимодействия с окружающей природной средой.

При рассмотрении системы природопользования нами были выделены следующие особенности, которые требуют учета при управлении протекающими в ней процессами:

- сложность структуры;
- стохастический тип связей между составными элементами;
- территориальная организация.

Отмеченная сложность системы природопользования характерна, прежде всего, для структуры образующих ее подсистем. Данная система состоит из двух подсистем – экономической и экологической, каждая из которых, в свою очередь, может рассматриваться как самостоятельная система, состоящая из различных иерархических последовательностей.

Высокая сложность характерна и для структуры взаимосвязей, возникающих между экономической и экологической подсистемой природопользования. В основе этих взаимосвязей лежит вещественно-энергетический обмен. Однако он не исчерпывает всего содержания связей и отношений, возникающих в системе природопользования предприятий. Потoki вещества и энергии, возникающие при взаимодействии предприятий и окружающей природной среды – результат определенной организации людей, существования между ними общественных связей и отношений. Эти общественные отношения нельзя отделить от общего взаимодействия предприятий и окружающей природной среды, поскольку без них не было бы самого процесса взаимодействия.

Ведущую роль в них играют, несомненно, экономические отношения. Однако нельзя не учитывать и значение институциональных отношений, в той мере, в какой они связаны с экономикой.

Стохастический тип связей между составными элементами системы природопользования определяет значительную роль в функционировании и развитии этой системы непредвиденных факторов и, тем самым, ее вероятностный характер. Вероятностные системы, к числу которых относится и система природопользования предприятий, характеризуются значительной неопределенностью. Это означает, что на основе имеющейся информации о состоянии системы невозможно точно предсказать ее поведение в будущем. Что касается системы природопользования предприятий, то неопределенность возникает, например, при попытке прогнозировать спрос и предложение для ее экономической подсистемы или ожидаемые метеорологические условия для экологической подсистемы. Следует отметить, что возникающая при этом неопределенность не есть лишь следствие неполноты и несовершенства нашего знания, она объективно присуща рассматриваемой системе, структура которой не является жестко фиксированной.

Территориальная организация системы природопользования, прежде всего, задана естественно самим характером взаимосвязи элементов окружающей природной среды, которая осуществляется в рамках территориальных экологических подсистем. Кроме того, на территориальную организацию системы природопользования непосредственное воздействие оказывает сложившаяся территориально-отраслевая структура экономической подсистемы, определяющая территориальный характер процессов использования, восстановления и охраны природных ресурсов и условий окружающей природной среды.

Следует отметить, что экологическая и экономическая подсистемы природопользования предприятий территориально неоднородны, что в свою очередь предопределяет и соответствующие различия в процессах природопользования на той или иной территории.

Прежде всего, указанные различия обусловлены территориальными особенностями экологической подсистемы природопользования. Дело в том, что территориальная дифференциация элементов экологической подсистемы создает предпосылки хозяйственной специализации территории и является естественной основой территориального разделения труда. Тем самым экологическая подсистема, оказывая существенное влияние на экономические процессы, во многом обуславливает их территориальную специфику.

В свою очередь, территориальные особенности экономической подсистемы природопользования предприятий через техногенное воздействие находят свое отражение в состоянии и развитии природных процессов. Техногенное воздействие экономической подсистемы на окружающую природную среду носит двойной характер. Оно может содействовать развитию природы, повышать продуктивность экологической подсистемы. Однако успех в этом деле имеет место лишь тогда, когда во взаимоотношениях с природой учитываются ее объективные законы. К сожалению, требования этих законов учитываются далеко не всегда и не в полной мере, что порождает разнообразные экологические проблемы, опять же имеющие территориальную специфику.

Таким образом, процессы природопользования предприятий образуют сложную, вероятностную систему, организованную по территориальному признаку.

Рассматривая процессы природопользования предприятий как систему, мы подходим к управлению данными процессами как к самостоятельной системе, представляющей собой комплекс управляющей и управляемой подсистем.

Управляемая подсистема характеризуется как объект управления, на который воздействует управляющая подсистема с целью достичь его желаемого состояния и развития. В качестве такого объекта выступает социально-экономическая деятельность предприятий по использованию, восстановлению и охране ресурсов и условий окружающей природной среды.

Управляющая подсистема образована совокупностью организационных единиц и методов воздействия на управляемую подсистему. Организационные единицы, являясь элементами управляющей подсистемы, характеризуются как субъекты управления. В качестве таковых выступают различные организации и учреждения, в компетенцию которых входит управление процессами природопользования предприятий.

В системе управления процессами природопользования отдельно взятые предприятия, по нашему мнению, утрачивают роль основного объекта управления и таковым становится их территориальная агломерация, целью функционирования которой является решение не только экономических, но и социальных и экологических проблем, характерных для данной территории.

Особенностью такой агломерации является то, что это сознательно формируемая агломерация. В процессе ее формирования важную роль играет выделение структурообразующего звена, являющегося основой построения системы управления процессами природопользования. В связи с этим необходимо уточнить признаки и границы выделения территориальной агломерации предприятий как объекта управления процессами использования, восстановления и охраны окружающей природной среды.

В качестве признака территориальной агломерации предприятий как объекта управления предлагается рассматривать однородность процессов природопользования. Данная однородность определяется, с одной стороны, воздействием хозяйственной специализации предприятий, образующих агломерацию, а с другой стороны – территориальными особенностями компонентов окружающей природной среды.

Тесная взаимосвязь и взаимообусловленность процессов природопользования позволяет рассматривать агломерацию предприятий как сложную территориальную систему, образованную непосредственным взаимодействием хозяйственных и природных образований, которые в данном случае выступают как ее подсистемы. Однако границы этих подсистем, как правило, не совпадают, что составляет наиболее сложную проблему эколого-экономического районирования.

В решении указанной проблемы пока еще нет единой точки зрения. Одни специалисты считают, что эколого-экономическое рай-

онирование в большей степени тяготеет к экономической основе. Другие придерживаются противоположной точки зрения, выделяя эколого-экономические районы на основе природных факторов.

Каждый из рассмотренных подходов, имея положительные и отрицательные моменты, не может, по нашему мнению, быть использован в качестве универсального при эколого-экономическом районировании. Дело в том, что выделение агломерации предприятий исключительно в экономических или экологических границах территориально расчленяет процессы их взаимодействия с окружающей природной средой и тем самым крайне затрудняет управление этим взаимодействием. Функции по управлению процессами природопользования предприятий достаточно полно могут выполнять лишь территориальные системы с экологически и экономически обоснованными границами.

Конечно, территориальное управление на основе эколого-экономического районирования – дело чрезвычайно сложное, не имеющее еще достаточной теоретической и методической основы. В связи с этим осуществление его, по нашему мнению, должно происходить поэтапно, по мере углубления теоретических исследований и накопления практического опыта. В качестве первого этапа, учитывая сложившуюся в Российской Федерации систему управления народным хозяйством, целесообразно было бы включить в нее территориальные агломерации предприятий, полностью находящиеся в пределах существующих административных границ.

Официальная административно-территориальная структура Российской Федерации предусматривает федеральный, областной (краевой, республиканский, окружной) и районный (городской) уровни управления народным хозяйством. В соответствии с этим в качестве структурообразующего звена, являющегося основой построения системы управления процессами природопользования, по нашему мнению, должна выступать территориальная агломерация предприятий в границах административного района (города).

Выбор данного уровня в качестве основного при построении системы управления процессами природопользования предприятий обусловлен следующими обстоятельствами. С одной стороны, именно на уровне района (города) интегрируются важнейшие признаки объекта управления процессами природо-

пользования, в максимальной степени сконцентрирована техногенная нагрузка, а также наиболее активно действуют прямые и обратные связи между предприятиями и окружающей природной средой. С другой стороны, именно такое административно-территориальное образование как район (город) располагает единым управленческим аппаратом, а также достаточной материальной базой в виде имущественных и денежных ресурсов, которые необходимы для реализации самостоятельной экологической политики.

Возможность сознательного воздействия на процессы природопользования через разработку и реализацию самостоятельной экологической политики, согласованной с общегосударственной политикой, мы рассматриваем в качестве основного критерия территориальной агломерации предприятий как субъекта управления. Это, в свою очередь, требует подробного анализа организационной структуры управления процессами использования, восстановления и охраны ресурсов и условий окружающей природной среды.

Проведенный нами анализ современной организационной структуры управления процессами природопользования свидетельствует о наличии весьма негативных тенденций на территориальном уровне.

В регионах и на местах сегодня существуют, с одной стороны, довольно многочисленные, но слабо скоординированные территориальные подразделения специально уполномоченных природоохранных и природоресурсных служб, а с другой стороны – территориальные органы власти, несущие значительные обязанности по управлению процессами природопользования, но не обладающие соответствующими полномочиями и проработанным механизмом реализации этих полномочий.

В целях устранения главных причин вышеописанной ситуации следует, по нашему мнению, осуществить следующие структурные преобразования.

1. Для расширения полномочий территориальных органов власти и их ответственности за проведение политики рационального природопользования территориальные подразделения специально уполномоченных служб должны стать органами двойного подчинения. Оперативно и методически они должны подчиняться вышестоящей федеральной службе, а административно – органу исполнительной власти соответствующей тер-

ритории. Административное подчинение означало бы, что специально уполномоченные службы проводят свою политику через территориальные органы власти и делегируют им часть своих полномочий. Тогда формула, что территориальные органы власти должны взять на себя всю полноту ответственности за социально-экономическое и экологическое состояние подведомственных им территорий, наполнится конкретным содержанием.

2. Для усиления координации деятельности территориальных подразделений специально уполномоченных служб целесообразно создание специального координационного совета в структуре территориальных органов власти. В этом координационном совете должны быть представлены все природоохранные и природоресурсные службы. Возглавить его должен руководитель территориального подразделения Госкомэкологии РФ, обладающий реальной властью, для чего ему необходимо придать статус заместителя главы администрации. Создание подобного совета позволило бы осуществлять координацию действий и объединить усилия ранее разрозненных контролирующих и надзорных организаций. А это, в свою очередь, значительно бы упорядочило решение многих проблем рационализации процессов природопользования на территориальном уровне.

Естественно, что предлагаемые структурные преобразования территориальных органов управления процессами природопользования не являются единственно правильными, но общие принципы перераспределения полномочий в повседневной работе в сторону региональной и местной власти прошли мировую практику и дают хорошие результаты.

При выполнении своих функций территориальные органы управления процессами природопользования используют разнообразные методы воздействия на управленческую деятельность отдельных предприятий. Данные методы подразделяются на две основные группы: прямые, основанные на принципе административного принуждения, и косвенные, основанные на принципе экономического побуждения предприятий к рационализации процессов природопользования.

Проведенное исследование показало, что применение прямых методов нередко приводит к дисбалансу, возникающему при решении эколого-экономических проблем, характерных для данной территориальной агломерации предприятий. Дело в том, что решение

экологической проблемы территории в данном случае может обеспечиваться за счет ухудшения экономических показателей предприятий. Избежать указанного дисбаланса позволяют косвенные методы управления процессами природопользования. Важная их особенность заключается в создании у предприятий непосредственной заинтересованности в рационализации природоохранной деятельности, что дает возможность решать экологическую проблему территории без ухудшения экономических показателей производства.

Данные обстоятельства позволили нам сделать вывод об ограниченности использования административных и выдвигании на первый план экономических методов в управлении процессами природопользования.

Важное место среди последних занимают финансовые, кредитные и налоговые регуляторы природоохранной и природоэксплуатационной деятельности предприятий.

Основным источником финансирования процессов природопользования предприятий в настоящее время выступают внебюджетные экологические фонды.

Кроме экологических фондов, в качестве дополнительных внебюджетных источников финансирования природоохранной деятельности предприятий, могут выступать фонды экологического страхования, а также общественные фонды охраны окружающей природной среды. Эти фонды получили весьма широкое распространение во многих странах, намечается определенный сдвиг в этом направлении и в нашей стране.

Общественные фонды охраны окружающей среды создаются общественными экологическими объединениями и профессиональными союзами. В качестве основного источника средств данных фондов выступают добровольные взносы и пожертвования общественных объединений, которые расходуются исключительно на охрану окружающей природной среды.

Основными направлениями использования фондов экологического страхования являются прогнозирование, предотвращение и ликвидация последствий экологических и стихийных бедствий, аварий и катастроф. Образование этих фондов связано с введением добровольного и обязательного страхования предприятий, учреждений, организаций, а также граждан, объектов их собственности и доходов.

В силу необходимости более рационального использования средств вышеперечис-

ленных фондов представляется целесообразным создание специальных экологических банков на коммерческой основе. Учредителями такого банка могут выступать государственные банки, территориальные и местные органы власти, а также предприятия и организации. В порядке эксперимента экологические банки уже созданы в ряде регионов нашей страны. Основными направлениями их деятельности являются:

- кредитование и финансовая поддержка предприятий и организаций, выпускающих экологически чистую продукцию;

- финансовая поддержка экологических проектов и экологического предпринимательства;

- финансовая поддержка научных исследований и разработок по экологической проблематике;

- оказание услуг по экологическому аудиту и экологическому маркетингу.

Участие коммерческих банков в разработке и реализации мероприятий по охране окружающей природной среды и рационализации процессов природопользования, в свою очередь, способствует формированию у них благоприятного экологического имиджа, что в современных условиях может рассматриваться как важный показатель рейтинга банка и выступать средством конкурентной борьбы.

Однако если за рубежом кредиторы и инвесторы проявляют все большую озабоченность проблемами экологии, которая стала сферой большого бизнеса, то в России экологически ориентированный рынок банковских услуг находится только в стадии своего формирования.

Усиление роли коммерческих банков в оздоровлении окружающей природной среды требует совершенствования всей процедуры инвестирования в данной области, методики и практики подготовки инвестиционных проектов, схем финансирования и самофинансирования проектов с использованием таких рыночных инструментов, как банковские гарантии, залог и кредит.

Для того, чтобы кредит превратился в действенный регулятор природоохранной и природоэксплуатационной деятельности предприятий, стратегия его предоставления, по нашему мнению, должна быть селективной. Основными критериями подобной селекции могут быть:

- соблюдение предприятием установленных объемов использования природных ре-

- сурсов, выбросов (сбросов) загрязняющих веществ в окружающую природную среду и размещения отходов;

- экологичность применяемой предприятием техники и технологии, а также экологичность выпускаемой ими продукции;

- наличие у предприятия плана технического перевооружения и реконструкции производства в целях его экологизации и степень выполнения этого плана.

Насколько полно предприятие соответствует вышеперечисленным критериям предоставления кредита, выявляется в ходе тщательного обследования предприятия представителем банка-кредитора. Такое обследование должно предшествовать решению вопроса о выдаче кредита, что позволит, помимо сокращения возможного коммерческого риска со стороны банка, повысить уровень требований к управленческой деятельности предприятий, направленной на достижение максимального природоохранного и ресурсосберегающего эффекта.

Однако использование кредитов на мероприятия по рационализации природоохранной и природоэксплуатационной деятельности предприятий сегодня весьма затруднено в силу высоких процентных ставок. Новым в кредитном механизме управления процессами природопользования, по нашему мнению, может стать политика льготного кредитования. Льготные кредиты должны предоставляться предприятиям на реализацию наиболее прогрессивных мероприятий по экологизации производства. Речь идет, прежде всего, о внедрении малоотходных и безотходных технологий, дающих одновременно с экологическим и экономический эффект.

Кроме того, политика льготного кредитования, на наш взгляд, целесообразна и по отношению к территориальной агломерации предприятий. Кредиты в этом случае должны выдаваться территориальным органам управления в целях выделения необходимых средств на реализацию наиболее актуальных проектов в рамках экологической программы соответствующей территории. Не менее важным основанием для предоставления льготного кредита может выступать и необходимость изменения основной хозяйственной специализации территориальной агломерации предприятий. Безусловный приоритет в данном случае принадлежит территориям с напряженной экологической обстановкой.

Наряду со льготным кредитованием к числу мер экономического стимулирования предприятий к рационализации процессов природопользования в настоящее время относятся и льготное налогообложение.

В нашей стране система налоговых льгот с учетом экологических факторов включает:

- сокращение налогооблагаемой прибыли предприятий в случае осуществления ими природоохранных мероприятий;

- налоговые льготы для предприятий, выпускающих природоохранное оборудование, материалы и реагенты, приборы и оборудование для экологического мониторинга, а также оказывающих производственные услуги экологического характера;

- освобождение от налогообложения экологических фондов.

По нашему мнению, не стоит ограничивать льготное по экологическим соображениям налогообложение предприятий только возможностью сокращения налогооблагаемой прибыли. Аналогичную роль может сыграть и непосредственное сокращение самих налогов на прибыль.

Налогообложению подлежит балансовая прибыль предприятия, представляющая собой сумму прибыли от реализации продукции и чистого дохода от внереализационных мероприятий. Ставки налогов на балансовую прибыль являются едиными для предприятий различных форм собственности. Вместе с тем, территориальным органам власти предоставлено право дифференцировать эти ставки с учетом тех или иных факторов. В число последних, на наш взгляд, необходимо включить и экологический фактор.

В качестве основных критериев дифференциации налоговой ставки на прибыль предприятий в данном случае могут выступать:

- степень соответствия фактического уровня природопользования установленным лимитам;

- темпы экологически ориентированной перестройки производства;

- уровень капитальных вложений на природоохранные мероприятия с учетом эколого-экономической эффективности этих мероприятий.

Предприятиям, система управления которых направлена на соблюдение установленных лимитов природопользования, на выполнение планов природоохранной реконструкции производства и благодаря этому отличающихся высокой эффективностью капи-

тальных вложений на природоохранные мероприятия, могут быть установлены пониженные ставки налогообложения.

В противном же случае, предприятиям-нарушителям устанавливаются повышенные налоговые ставки в местный или региональный бюджет. Кроме того, через согласование с соответствующими центральными органами возможно установление повышенных налоговых ставок и в федеральный бюджет. Дополнительные поступления за счет повышенных налоговых ставок на прибыль предприятий, кроме всего прочего, помогут компенсировать потери бюджетных доходов за счет внедрения налоговых льгот.

Целесообразным является и введение специальных потребительских налогов с учетом экологических факторов. В данном случае речь идет о своеобразных косвенных налогах, включаемых в цены на экологически опасную продукцию предприятий. Поскольку производство и потребление такой продукции наносит экологический ущерб, то величина налога должна соответствовать затратам, необходимым для устранения или предотвращения этого ущерба. Средства же, получаемые от взимания таких налогов, должны поступать либо в территориальные бюджеты, либо в территориальные экологические фонды и направляться на финансирование природоохранных и ресурсосберегающих мероприятий.

Наряду с финансовыми, кредитными и налоговыми регуляторами важное место среди экономических методов при управлении процессами природопользования предприятий занимают плата за природные ресурсы и лежащая в ее основе экономическая оценка последних.

Большинство современных концепций экономической оценки природных ресурсов объединяет то, что в их основе лежит идея единого показателя, выражающего данную оценку. Однако многообразие функций, выполняемых природными ресурсами в экономике, а также всеобщий характер их использования и воспроизводства все более убеждают в невозможности создания какого-либо универсального показателя их экономической оценки. Поэтому сегодня растет число сторонников концепции системы показателей, предлагающих отказаться от монистического подхода к определению экономической оценки природных ресурсов. Использование системы показателей при определении экономической оценки природных ресурсов уже на-

чинает находить применение в практике управления процессами природопользования.

Вместе с платой за природные ресурсы важным регулятором процессов природопользования предприятий выступает плата за загрязнение окружающей природной среды.

Анализ существующей системы платежей за загрязнение окружающей природной среды и того, как она воздействует на управление процессами природопользования предприятий, показал, что эта система требует совершенствования. Важнейшим направлением совершенствования является решение вопроса о размерах платежей за загрязнение. Уровень экономического ущерба, положенный в основу расчета базовых нормативов платы, до сих пор не связан с затратами предприятий, необходимыми для его предотвращения. В результате этого возникает диспропорция между целями производственной деятельности предприятий и деятельностью общества по сохранению окружающей природной среды. Для того, чтобы избежать указанного дисбаланса, размеры платы должны учитывать, с одной стороны, экономический ущерб общества от загрязнения окружающей природной среды, а с другой стороны – реальные возможности предприятий в деле снижения загрязнения таким образом, чтобы общие издержки были минимальными.

Подобный подход к определению размеров платы за загрязнение более целесообразно, по нашему мнению, использовать не по отношению к отдельному предприятию, а по отношению к их территориальной агломерации, что обуславливает создание территориального рынка прав на загрязнение окружающей природной среды. Это предполагает соответствующую ориентацию управления предприятий на данный рынок.

Методы, используемые в управлении процессами природопользования предпри-

ятий, должны быть направлены на достижение целей управления процессами использования, восстановления и охраны ресурсов окружающей природной среды.

Цели и вытекающие из них задачи управления процессами природопользования предприятий обусловлены, в свою очередь, совокупностью проблем, характерных для их территориальной агломерации. В этой связи мы предлагаем выделение трех групп проблем, с которыми приходится сталкиваться при управлении данными процессами: экологических, социальных и экономических.

Применительно к каждой группе проблем должна быть сформулирована генеральная задача, по решению которой определяются итоговые результаты управления процессами природопользования в рамках данной территориальной агломерации предприятий.

Генеральная экологическая задача – достигнуть положения, при котором совокупная нагрузка предприятий на окружающую природную среду территории не будет превышать ее самовосстановительный потенциал.

Генеральная экономическая задача – повышение эффективности производства предприятий через рост качества и снижения ресурсоемкости продукции, производимой на территории.

Генеральная социальная задача – повышение уровня жизни населения, проживающего на данной территории.

Объединение генеральных задач позволяет выйти на основную цель управления процессами природопользования в рамках данной территориальной агломерации предприятий, которая может быть сформулирована следующим образом: обеспечение роста жизненного уровня населения на основе повышения эффективности производства в пределах заданных норм природопользования.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ

Т.А. Шиндина

*Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск*

И.А. Петрова

*Филиал Южно-Уральского государственного университета
г. Снежинск*

Состояние ЖКХ всегда являлось предметом особого внимания со стороны региональных органов власти и органов местного самоуправления. Традиционно к предприятиям этой отрасли предъявлялись требования по качеству и стоимости жилищно-коммунальных услуг. Реформы российской экономики 90-х годов прошлого века привели к увеличению расходов домашних хозяйств на оплату ЖКУ, но при этом их качество по-прежнему оставляло желать лучшего.

Предприятия жилищно-коммунального хозяйства – муниципальные управляющие компании, в соответствии с ч. 2 ст. 50 Гражданского кодекса РФ являющиеся коммерческими организациями, преследующими извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, следовательно, их деятельность должна приносить прибыль. Согласно ч.1 ст. 42 Бюджетного кодекса РФ часть прибыли, остающейся после уплаты налогов и обязательных платежей, подлежит зачислению в доходы бюджета соответствующего муниципального образования.

При этом покрытие убытков УКЖКХ отвлекало из бюджетов муниципальных образований огромные средства: в 2003 году – 831 млн руб. (6,7% расходов бюджета), в 2004 году – 1089 млн руб. (7,4%), за 11 месяцев 2005 года – 1116 млн руб. (9,0%), ожидаемое пополнение за 2005 год – 1300 млн руб. Эти данные свидетельствуют пусть о незначительном, но устойчивом росте данных расходов как в абсолютных, так и в относительных показателях.

Таким образом, вместо того, чтобы давать прибыль, муниципальная собственность требует колоссальных расходов на покрытие убытков. Каковы же причины сложившейся ситуации?

Во-первых, отношение местных администраций к сектору ЖКХ как к инструменту для решения социальных проблем. Однако предос-

тавление дешевых жилищно-коммунальных услуг ниже их себестоимости приводит, прежде всего, к их расточительному использованию, а лишь потом – к положительному социальному эффекту. Причем положительный эффект – экономия домашних хозяйств – достигается самым затратным способом.

Нехватка средств в местных бюджетах для предоставления дешевых услуг компенсируется недофинансированием УКЖКХ на покрытие убытков. В результате возникает следующая проблема – нарастание задолженности УКЖКХ в результате недофинансирования из муниципальных бюджетов расходов на покрытие убытков, образовавшихся из-за установления низких тарифов на жилищно-коммунальные услуги, расчет тарифов по заведомо заниженной себестоимости услуг.

Так, например, по состоянию на 1 января 2006 года задолженность УКЖКХ составляет более 300 млрд руб., при которой 53% доходов идет на обслуживание долгов. Наличие огромной кредиторской задолженности предприятий перед поставщиками становится причиной возникновения третьей проблемы – неэффективного менеджмента в самих УКЖКХ.

Какие бы не принимались меры, направленные на оптимизацию затрат, усиление контроля качества услуг и так далее, любой достигнутый положительный эффект разбивается о миллионные убытки, возникающие в результате решений, принятых органами местного самоуправления. В результате отсутствуют средства на оплату потребленных энергоресурсов, выплату заработной платы работникам бюджетных учреждений и минимальные текущие расходы. На капитальные вложения (строительство, модернизация оборудования, капитальный ремонт сетей) направляется минимум средств, и как следствие – возникновение четвертой проблемы: высокой стоимости жилищно-коммунальных услуг при их низком качестве.

В наиболее проблемных регионах проходят митинги протеста с резкой критикой положения дел в сфере ЖКХ. Высокий процент износа жилого фонда (80%), инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства требуют дополнительных расходов на их текущее содержание, что естественным образом увеличивает себестоимость жилищно-коммунальных услуг без улучшения качества. Результат – негативный социальный эффект и как следствие – стремление местных администраций решить социальную проблему, вмешиваясь в экономическую деятельность УКЖКХ.

Таким образом, круг замкнулся. Чтобы вырваться из него, следует рассмотреть два принципиальных подхода к решению поставленной проблемы.

Первый подход – частные инвестиции в жилищно-коммунальное хозяйство. Это позволит погасить имеющиеся долги, произвести модернизацию производственного комплекса, тем самым снизить реальную стоимость жилищно-коммунальных услуг. Но в рамках данного подхода потребуются значительные средства, которых нет в бюджетах, но есть в бизнесе. Однако для бизнеса основной критерий – рентабельность вложений. Поэтому вложить средства в ЖКХ и позволить местным администрациям и дальше вмешиваться в экономическую деятельность предприятий – подобные условия вряд ли смогут устроить инвестора. Передача инвестору предприятий ЖКХ в долгосрочное управление свидетельствует, прежде всего, о наличии существенных финансовых проблем у местной администрации. Например, принято считать: если для фирмы условием получения кредита является передача на период заимствований в управление банку контрольного пакета акций, то фактически это означает смену владельца этой фирмы.

Второй подход предполагает решение проблемы не за счет привлечения заемных средств, а посредством перераспределения финансовых потоков на субрегиональном уровне.

Описанный выше комплекс проблем – результат вмешательства органов местного самоуправления муниципальных образований. Следовательно, и решение может состоять не столько во вливании в ЖКХ дополнительных средств, сколько в изменении бюджетной политики муниципальных образований. Легальный способ влияния на бюджетную политику

муниципальных образований – построение на субрегиональном уровне системы межбюджетных отношений, стимулирующей органы местного самоуправления к повышению эффективности деятельности УКЖКХ.

Импульсом к построению стимулирующей системы межбюджетных отношений послужило принятие федеральных законов № 122-ФЗ и 131-ФЗ. Во-первых, в соответствии с новым законодательством предоставление жилищных субсидий малообеспеченным гражданам осуществляется органами местного самоуправления за счет субвенций, получаемых из бюджета субъекта Федерации. Данное новшество стимулирует органы местного самоуправления к установлению тарифов на оплату ЖКУ на уровне 100% экономической обоснованной себестоимости этих услуг.

Повышение стоимости ЖКУ приведет к увеличению расходов домашних хозяйств на оплату данных услуг, в результате большее количество граждан получит право на получение жилищных субсидий, которые выплачиваются за счет бюджета региона. При этом повышение стоимости ЖКУ снизит объем выпадающих доходов УКЖКХ, сократит расходы бюджетов муниципальных образований на покрытие их убытков. Однако прежде расходы на жилищные субсидии и покрытие убытков УКЖКХ производилось за счет собственных доходов бюджета муниципалитета, а в соответствии с новым порядком расходы на предоставление жилищных субсидий финансируются за счет субвенций из регионального бюджета.

Во-вторых, в соответствии со ст. 60 и 61 закона № 131-ФЗ дотации муниципальным образованиям из региональных фондов финансовой поддержки предусматриваются исключительно на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности, причем в соответствии с ч. 3 ст. 138 Бюджетного кодекса РФ уровень бюджетной обеспеченности рассчитывается без учета поступлений по неналоговым доходам. Соответственно, чем выше в структуре доходов бюджета муниципального образования доля неналоговых доходов (а часть прибыли муниципальных унитарных предприятий является неналоговыми), тем больше финансовой помощи оно получит из вышестоящего бюджета. Данная закономерность сформулирована в методике, используемой при расчете уровня бюджетной обеспеченности. Например, в двух муниципальных образованиях объем доходов и мини-

мальных расходных обязательств, а также численность населения одинаковы, но в бюджете первого муниципалитета удельный вес неналоговых доходов – 10% к доходам, в бюджете второго – 1%. Следовательно, индекс налогового потенциала первого муниципального образования будет ниже, чем у второго, соответственно и начальный уровень бюджетной обеспеченности будет ниже, чем у второго. В результате первое муниципальное образование получит финансовой помощи больше, чем второе.

В-третьих, увеличение стоимости на жилищно-коммунальные услуги приведет к увеличению расходов на оплату бюджетным учреждениям потребляемых жилищно-коммунальных услуг.

Компенсационная технология – дотация на обеспечение сбалансированности, часть которой распределяется между муниципальными районами (городскими округами) исходя из удельного веса расходов на выплату заработной платы работникам бюджетных учреждений и оплату коммунальных услуг бюджетных учреждений. В результате, чем выше удельный вес расходов на оплату коммунальных услуг, тем больше дотации получит муниципальное образование.

Единственным способом преодоления кризиса является изменение системы финансирования, то есть переход от бюджетного дотирования к оплате в полном объеме ЖКУ потребителями при условии обеспечения социальной защиты малообеспеченных семей и экономического стимулирования улучшения качества обслуживания.

Основными целями работы УКЖКХ являются:

– обеспечение условий проживания, отвечающих стандартам качества;

– снижение издержек производителей услуг и соответственно тарифов при поддержании стандартов качества предоставляемых услуг;

– смягчение для населения процесса реформирования системы оплаты жилья и коммунальных услуг при переходе отрасли на режим безубыточного финансирования.

Основными способами достижения вышеизложенных целей являются:

– совершенствование системы управления, эксплуатации и контроля в ЖКХ;

– переход на договорные отношения, развитие конкурентной среды, предоставление потребителям возможности влиять на объем и

качество потребляемых услуг, преимущественно конкурсный отбор организаций, осуществляющих управление жилищным фондом и его обслуживание, обеспечивающих коммунальные предприятия материалами, оборудованием и выполняющих проектно-строительные работы;

– совершенствование системы оплаты жилья и коммунальных услуг, в том числе установление повышенных тарифов на сверхнормативную площадь жилья и сверхнормативное потребление коммунальных услуг, а также дифференциация оплаты в зависимости от качества и местоположения жилья;

– совершенствование системы социальной защиты населения: упорядочение существующей системы льгот, усиление адресной направленности выделяемых на эти цели средств.

Еще одной важной особенностью появления управляющих компаний ЖКХ является создание конкурентной среды в этой системе, то есть системы управления и обслуживания жилищной сферы, и это позволит собственникам жилья и объектов коммунального назначения выбирать ту организацию, которая сможет обеспечить необходимый уровень качества работ услуг по наиболее низким ценам. Развитие конкуренции в жилищно-коммунальной сфере осуществляется в целях создания условий для преодоления негативных последствий монопольного или доминирующего положения организаций ЖКХ путем:

– формирования органами местного самоуправления муниципального заказа на обслуживание и развитие объектов жилищно-коммунального назначения;

– организации системы расчетов за произведенные и потребленные ЖКУ на основе договоров, а также применения экономических санкций за нарушение договорных обязательств;

– привлечение на равноправной основе организаций различных форм собственности для оказания ЖКУ.

Необходимой предпосылкой развития конкуренции является демополизация ЖКХ. К сферам деятельности, в которых возможно развитие конкуренции, относятся:

– управление и обслуживание жилищного фонда и объектов коммунального хозяйства;

– привлечение организаций, использующих альтернативные формы предоставления коммунальных услуг, в том числе автономные

системы жизнеобеспечения, не связанные с сетевой инфраструктурой объекты;

– выполнение отдельных работ по обслуживанию объектов коммунального хозяйства (ремонт и прочистка сетей, уборка мусора, эксплуатация лифтового хозяйства и тому подобное);

– проектно-изыскательские и строительные работы по развитию объектов коммунального назначения.

Органам местного самоуправления целесообразно ускорить процесс разгосударствления организаций ЖКХ, функционирующих в этой сфере, обеспечить реальное равноправие хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм и заключение соответствующих договоров на конкурсной основе.

Для улучшения работы управляющих компаний жилищно-коммунального хозяйства необходимо совершенствование системы договорных отношений, обусловленное появлением в этой сфере хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм.

Появление новых видов собственников обусловлено потребностями в иных формах и методах инвестирования развития объектов жилищно-коммунального назначения в условиях ограниченности бюджетных средств. При этом наряду с диалогом «заказчик – подрядчик» формируются сложные многосторонние взаимоотношения, участниками которых являются:

– инвестиционные, строительные и эксплуатационные организационные организации различных форм собственности, осуществляющие финансирование, строительство, содержание объектов ЖКХ и управления ими;

– собственники жилищного фонда и объектов коммунального хозяйства, представляющие их органы и управляющие компании;

– потребители услуг – владельцы, наниматели и арендаторы жилых помещений, товарищества собственников жилья, другие организации.

При решении этих проблем особое внимание следует уделить проведению субъектами РФ, органами местного самоуправления необходимых преобразований в сфере управления, финансирования и ценообразования, направленных на обеспечение более эффективного функционирования ЖКХ; формированию структур (службы заказчика, управляющие организации, товарищества собственников жилья и другие), представляющих

интересы всех собственников жилья и защищающих права потребителей ЖКУ; введению договорных отношений на всех этапах производства и предоставления ЖКУ, включая собственника-домовладельца, производителя услуг и их потребителя; завершению процесса передачи в муниципальную собственность ведомственных объектов ЖКХ.

В основу работы управляющих компаний ЖКХ могут быть положены рациональное разделение функций и организаций взаимоотношений между собственником-домовладельцем, управляющей компанией, подрядными организациями различных форм собственности, осуществляющими обслуживание жилищного фонда и объектов инженерной инфраструктуры, и органом, уполномоченным осуществлять государственный контроль за предоставлением населению ЖКУ необходимого качества, за использованием и сохранностью жилищного фонда независимо от его принадлежности.

При выборе варианта управления целесообразно руководствоваться принципом предоставления собственнику-домовладельцу права решать, кто будет обслуживать принадлежащую ему недвижимость, и управлять ею.

Органам местного самоуправления, как собственникам объектов ЖКХ, следует стремиться к формированию на территории муниципального образования единой социальной и финансовой политики в сфере ЖКХ. Подрядные жилищные и коммунальные организации несут ответственность за соблюдение нормативно-технических требований к содержанию и использованию жилья и объектов коммунального назначения, за эффективное использование ограниченных финансовых ресурсов при качественном и надежном обслуживании потребителей, обеспечении сохранности жилищного фонда и объектов коммунального хозяйства.

Организации, специализирующиеся в сфере управления помимо прочего осуществляют рациональное распределение финансовых ресурсов между производителями тех или иных ЖКУ. Собственник-домовладелец может выполнять эти функции сам либо нанять специализированную управляющую организацию, которая может быть муниципальной (служба заказчика), или стороннюю управляющую организацию, в том числе и частную. Управляющая организация по поручению собственника может осуществлять также сбор платежей, заключение договоров с подрядными организациями и контроль за

их исполнением, а также заключение договоров найма.

Система договорных отношений включает в себя:

– договор между собственником объектов жилищно-коммунального назначения и хозяйствующим субъектом (включая управление жилищным фондом и его обслуживание, коммунальное обслуживание), заключаемый, в том числе на конкурсной основе;

– договор между собственником жилищного фонда и нанимателем (владельцем) жилого помещения;

– договор между хозяйствующими субъектами (например, между водо- и теплоснабжающими организациями);

– договор между организациями, предоставляющими коммунальные услуги, и потребителями этих услуг.

В заключение следует отметить: решение проблем жилищно-коммунального хозяйства является одним из необходимых условий развития муниципалитетов. Повышение эффективности менеджмента УКЖКХ и как цель – их безубыточность, а впоследствии и прибыльность от оказания услуг, позволит высвободить из бюджетов муниципальных образований необходимые средства не только для дополнительного финансирования текущих расходов, но и на капитальные вложения, что и является залогом социально-экономического развития региона. Достижение поставленной цели обеспечивается не только вливанием дополнительных средств в комплекс ЖКХ, но и построением на субрегиональном уровне межбюджетных отношений, стимулирующих местные администрации к повышению эффективности управления УКЖКХ.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ЗАТО г. СНЕЖИНСК НА ФОНЕ РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Т.А. Шиндина

*Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск*

М.А. Романов

*Филиал Южно-Уральского государственного университета
г. Снежинск*

Демографическая статистика как в зеркале отражает социально-экономические процессы, происходящие в стране. Продолжавшийся более 15 лет экономический кризис отразился как на старшем, так и на подрастающем поколениях. А это, в свою очередь, не могло не сказаться на смертности и на рождаемости.

По состоянию на 31 декабря 2005 года численность постоянного населения г. Снежинска составила 50 406 человек, из них женщин – 26 479 человек. Численность населения в трудоспособном возрасте составила 31 831 человек, или 63,1% от общей численности населения. Сальдо движения населения в 2005 году приобрело отрицательное значение. Город покидают в основном молодые люди в возрасте 20–29 лет, что свидетельствует о снижении деловой активности в городе.

Прежде чем приступить к анализу основных демографических показателей рассмотрим показатели, характеризующие стабильный процесс воспроизводства населения. Для города с населением 50 тыс. человек и продолжительностью предстоящей жизни (в среднем) 70 лет среднее число жителей одного возраста будет составлять 700 человек. В этом случае стабильная численность населения 49 350 человек достигается при 700 родившихся и, соответственно, умерших. Такой уровень рождаемости будет обеспечиваться, если на каждые 1000 женщин в фертильном возрасте (15–49 лет) будет приходиться 2000 рождений.

Происходит неуклонное увеличение среднего возраста жителей города, который на конец 2005 года составил 39,2 года. Увеличение численности лиц трудоспособного возраста при одновременном увеличении среднего возраста жителей города создает определенные проблемы на рынке труда.

Число детей, родившихся за определенный промежуток, как правило, год, является одним из основных показателей, характеризующих демографическую ситуацию в городе. Численность рожденных определяется достаточно большим числом факторов, многие из которых

носят случайный характер, но для наших целей вполне достаточно проанализировать четыре основных фактора:

- число женщин в фертильном возрасте;
- социальный статус женщины;
- уровень жизни;
- престижность семьи.

Анализ имеющейся информации показывает, что в период между 1970 и 1990 гг. число рождений на 1000 женщин в фертильном возрасте находилось на уровне 1600–1800 рождений. Такой уровень рождаемости даже не обеспечивал нормального воспроизводства населения: второй ребенок рождался только у каждой четвертой или даже пятой женщины. Рождение третьего ребенка наблюдается только у каждой двадцатой – тридцатой женщины. Большая численность новорожденных в эти годы обуславливалась постоянным ввозом молодых специалистов.

Столь низкий уровень рождаемости определялся достаточно высоким социальным статусом горожанок – 35% из них имеют высшее образование, 20% среднее специальное. Экономически торы также не оказывали существенного влияния на эти процессы, т.к. уровень жизни в городе был намного выше, чем в целом по области. При рождении второго ребенка молодая семья, как правило, получала двухкомнатную квартиру.

Начиная с 1991 года резко изменилась демографическая ситуация в городе. Во-первых, произошло существенное снижение уровня жизни населения, особенно молодых семей; во-вторых, значительно обострилась проблема получения или покупки жилья. Значительно сократился ввоз молодых специалистов. Сальдо миграции уменьшилось (с +183 человек в 1980 году до +7 в 2005 году).

Кроме этого, резко понизилась престижность семьи – семьи распадаются с такой же легкостью, как и создаются. Например, в 2004 году число разводов (282) на 4 превысило число браков (278).

Начиная с 2002 года рождаемость в городе стабилизировалась на уровне 450 рождений в

год, или 1160 рождений на 1000 женщин в фертильном возрасте. Некоторое увеличение численности новорожденных связано с увеличением численности женщин в возрасте максимальной плодовитости (22–24 года), обусловленное увеличением завоза РФЯЦ-ВНИИТФ значительного числа молодых специалистов и повышением жизненного уровня населения. В связи с искусственным образованием города и интенсивным завозом молодых специалистов в период с 1960 по 1965 годы демографические процессы, происходящие в городе, не пришли к своему равновесному состоянию. В нормальных условиях воспроизводства населения смертность будет находиться на уровне 700 человек в год или 105 умерших на каждую 1000 жителей в возрасте 61–80 лет. При этом численность лиц в возрасте 61–80 лет должна составлять 6650 человек.

Численность лиц в возрасте старше 60 лет в 2005 году на 36,6% превышает равновесное состояние (6650 человек), а показатели, характеризующие смертность, на 41,3% ниже равновесных. В 2000 году умерло 461 человек (56 человек на 1000 жителей) в возрасте старше 60 лет. На конец 2005 года смертность населения составила 560 человек (62 человека на 1000 жителей). Таким образом, можно констатировать, что абсолютные и относительные показатели смертности населения для существующей возрастной структуры населения не отражают реального состояния смертности населения. Реальное положение дел, связанное с естественным выбытием населения, выглядит несколько хуже, и связано это, в первую очередь, с половозрастной структурой смертности. Имеет место значительная смертность среди мужчин трудоспособного возраста. Из 305 мужчин, умерших в 2005 году 40% (123 человека) не дожили до пенсионного возраста, а половина из них (65 человек) не дожили даже до 50-летнего возраста.

Причины преждевременной смерти, как правило, носят случайный характер и связаны с пьяными драками, алкогольной и наркотической интоксикацией, несчастными случаями. Смертность среди мужчин в возрасте 50–59 лет в основном связана с физическими и психологическими перегрузками. Для женщин положение несколько лучше, но все же 17% женщин (45 человек) умерло, не дожив до 60 лет.

Реформирование экономики и установление рыночных отношений в России коснулись и социальной сферы жизни населения и, в первую очередь, сферы образования и здравоохранения. Осуществление реформы в сфере

образования происходит в условиях переходного периода с сокращением объемов финансирования в ценах базового периода и ухудшением условий деятельности образовательных учреждений. Реформирование системы здравоохранения идет по пути развития страховой медицины и создания сети платных медицинских услуг.

За 2000–2004 гг. значительных изменений в системе образования не произошло. Это объясняется тем, что за прошедший период имели место две противоположных тенденции: на фоне ухудшения экономического положения города происходило неуклонное снижение численности детей и подростков. Это позволило сохранить бюджетную обеспеченность на каждого ученика на прежнем уровне.

Все дошкольные учреждения города находятся в муниципальной собственности. Из 23 дошкольных учреждений большую часть – 15 (65%) составляют детские сады общеразвивающего типа, меньшую – 8 (35%) составляют детские сады компенсирующего вида различных профилей для детей с нарушением: речи, интеллекта, ДЦП, ЗПР, ОПН, с аллергодерматозами, с туберкулезной интоксикацией.

На 31 декабря 2004 года на воспитании в детских дошкольных учреждениях находилось 2373 ребенка, что на 1,7% меньше уровня 2000 года. Охват детей дошкольными учреждениями в возрасте 1–6 лет в 2004 году составил 90%. Это на 5 пунктов выше расчетного уровня обеспеченности детей дошкольными учреждениями согласно СНиП 2.07.01-89, который должен быть в пределах 85%. Отсюда следует, что практически все родители имеют возможность поместить своих детей в дошкольные учреждения. Сравнительный анализ данных показывает, что в Снежинске обеспеченность детскими дошкольными учреждениями соответствует средней обеспеченности по Челябинской области.

В течение 2001–2004 гг. численность детей дошкольного возраста сохраняется на уровне 2960 человек. Численность детей в дошкольных учреждениях после некоторого снижения в 2001 году постепенно возвращается к уровню 2000 года. Численность воспитателей, врачей и среднего медицинского персонала незначительно увеличилась по сравнению с 2000 годом.

В городе успешно решается проблема размещения детей ясельного возраста. За анализируемый период численность детей ясельного возраста увеличилась на 18,1%.

Общее образование учащаяся молодёжь получает в средней гимназии и 9 общеобразовательных школах, в которых на начало 2004/05 учебного года обучалось 5192 человек, что составляет 78,9% от уровня 2000/01 учебного года и 71,2% от уровня 1995/96 учебного года. В 2003/04 учебном году в 2 специальных школах обучалось 289 ребенка, имеющих физическое или умственное отклонение в развитии.

В 2004/05 учебном году в городе работало 10 общеобразовательных учреждений: 8 средних школ и 2 школы для детей с недостатками умственного и физического развития. Из 8 средних школ – 1 гимназия и 1 школа с углубленным изучением отдельных предметов. Во всех учебных заведениях организовано 222 класса, из них: 77 – начального обучения, 106 – 5–9 классы и 39 – 10–11 классы. В начальных классах наполняемость составляет 21 учащийся, в средних классах – 22 учащихся и в классах десятилетки – 24 учащихся. В общеобразовательных учебных заведениях работает 487 учителей, при этом нагрузка на 1 учителя в 2004 году составила 10,7 человек.

Численность учителей в общеобразовательных учебных заведениях за указанный период уменьшилась на 22,5% при одновременном уменьшении численности учащихся на 21,1%, что привело к увеличению нагрузки на одного учителя на 1,9%. Наряду с дневными общеобразовательными школами работает параллельная школа № 133. Основная задача этой школы – социально-правовая защита ученика. Деятельность школы имеет несколько направлений. Одним из основных направлений является обучение детей во время болезни в стационаре больницы. За 2003/04 учебный год таких детей было 540, что соответствует уровню 2002/03 учебного года. На начало 2004/05 учебного года в школе № 133 обучалось 124 человека.

На вечернем отделении в 2004/05 учебном году проходили обучение 112 человек (11 класс – 66 человек, 10 класс – 46 человек), что на 25,3% меньше, чем в 2000/01 учебном году. Одним из новых направлений этой школы является работа аттестационной комиссии. Основная задача этой комиссии – решение проблем, возникающих в процессе обучения между школьниками и учителями любой школы города. В 2004 году комиссией были рассмотрены заявления и аттестованы по отдельным предметам 37 учащихся. Комиссией по делам несовершеннолетних в 2004 году на обучение в параллельную школу было направлено 11 человек. В школе действует телефон доверия, по которому могут обращаться со своими про-

блемами не только учащиеся, но и их родители и учителя.

На начало 2004/05 учебного года в 8 школах города насчитывалось 146 мест для обучения компьютерной грамотности.

На протяжении последних 5 лет происходит неуклонное снижение численности учащихся младших возрастов. И объясняется это происходящими демографическими процессами. Согласно проведенным оценкам численность учащихся в 2010 году не превысит 4600 человек.

Нормативное количество мест в общеобразовательных школах согласно последним решениям о реформировании образования рассчитывается из наполняемости классов в пределах 25–30 человек. В настоящее время отраслевыми нормативами предусматривается в общеобразовательных школах 180 мест на 1000 жителей. На начало 2004/05 учебного года в городе на 1000 жителей приходилось 103 учащихся общеобразовательных школ при наполняемости классов в 25 человек, что на 29,6% меньше аналогичного показателя по Челябинской области.

В виду того, что число учащихся в общеобразовательных школах ниже норматива, снижается сменность занятий и создаются благоприятные условия для развития кружковой, внеклассной и внешкольной учебной и воспитательной работы. Появляется возможность углубленного изучения отдельных предметов или групп предметов (физико-математического, естественного или гуманитарного циклов) через организацию классов, факультативов или кружков в зависимости от способностей и возможностей учащихся.

Кроме общеобразовательных школ дети посещают музыкальную и художественную школы, в которых на начало 2004/05 учебного года занимаются, соответственно, 777 и 719 человек (это 14,9% и 13,8% от общего числа учеников города). В распоряжении учащейся молодежи Центр дополнительного образования, в кружковой работе которого (89 программ по 10 направлениям) принимают участие 2662 человек, или 51,3% от общего числа учащихся.

К ухудшению условий деятельности общеобразовательных школ приводит неуклонное старение производственных фондов. Из 10 общеобразовательных школ одна находится на капитальном ремонте и ещё 6 требуют капитального ремонта. Главным управлением профобразования Администрации Челябинской области 17.12.97 года профессиональные лицеи № 80 и № 120 были преобразованы в один

лицей. Профессиональное начальное обучение подростки получают в профессиональном лицее № 120, в котором в 2004/05 учебном году обучалось 750 человек, по сравнению с 2000 годом число учащихся увеличилось на 3,6%. В систему среднего специального образования входят два учебных заведения: Снежинский государственный политехнический колледж и профессиональный лицей №120. Профессиональный лицей № 120 по окончании курса начального образования проводит аттестацию студентов и по итогам этой аттестации лучших учеников оставляют ещё на один год, и они получают аттестат о среднем профессиональном образовании. На начало 2004/05 учебного года таких студентов было 30 человек. Общее число студентов в этих учебных заведениях составляет 583 человека, что на 9,2% ниже уровня 2000 года.

За последние 4 года практически ухудшились все показатели средних учебных заведений, за анализируемый период сократилась как численность студентов, так и численность выпускников.

Высшее образование молодёжь получает в Снежинской государственной физико-технической академии, Снежинском филиале Южно-Уральского государственного университета, Снежинском филиале Московского педагогического государственного университета и в Снежинском представительстве Современной гуманитарной академии. На начало 2004/05 учебного года численность студентов в высших учебных заведениях составила 2070 человек, или 98,3% от уровня 2000/01 учебного года. Количество мест в высших учебных заведениях в 2004/05 учебном году составило 393 человек на 10 000 жителей.

На фоне снижения общей численности студентов за последние годы произошло значительное увеличение (на 36,1%) численности студентов на дневных отделениях. Столь резкое увеличение числа студентов связано, в первую очередь с недоступностью по финансовым соображениям для многих семей отправить ребенка на учёбу в престижные Московские и Санкт-Петербургские вузы, а, во вторых, учитывая разгул преступности в стране, боязнь родителей отпустить ребёнка за пределы города.

В 2004 году в городе функционировали 5 поликлиник и 2 больницы ЦМСЧ-15, ООО «Медея» и ООО «Центр восстановительного лечения». Общая численность персонала МСЧ-15 на начало 2005 года составила 1208 человек, из них: врачей – 236 человек, среднего медицинского персонала – 550 человек. На конец

2003 года в ООО «Медея» работали 11 врачей (по совместительству), оказано услуг медицинского характера 7428 пациентам. За 2004 год в Центре восстановительного лечения проведено лечение 158 человек; обслуживает пациентов 2 врача. Мощность всех врачебных и амбулаторно-поликлинических учреждений снизилась на 8,2% и составила 1575 посещений в смену.

Согласно отраслевым нормам обеспеченность больничными койками должна составлять 12 коек на 1000 жителей. За последние 5 лет показатель обеспеченности больничными койками снизился с 10,2 до 9,0 коек на 1000 жителей, что на 25% ниже отраслевого норматива. Число больничных коек по сравнению с 2000 годом уменьшилось на 25 единиц и составило на конец года 455, из них – 90 для детей.

В систему здравоохранения входит также ряд санаторно-курортных и оздоровительных учреждений. На балансе основного градообразующего предприятия РФЯЦ-ВНИИТФ имеется санаторий-профилакторий и летняя база отдыха. В августе 1998 года система здравоохранения города пополнилась еще одним учреждением: Администрация города приобрела санаторий «Берёзки». В течение 2004 года в этих учреждениях отдохнули и поправили своё здоровье 4798 человек, из которых 553 (18%) – дети.

В летние периоды в городе функционирует летний оздоровительный лагерь для школьников «Орлёнок», а на базе общеобразовательных школ разворачивается еще 14 летних оздоровительных лагерей для школьников. В течение летних каникул в них имеют возможность отдохнуть 2255 человек.

В городе работают восемь муниципальных учреждения культуры: МУКО «Октябрь», Парк культуры и отдыха, кинотеатр «Космос», детские музыкальная и художественная школы, городская библиотека, Снежинское радио, музей истории города и телевизионная компания «Вега-интернет» с общей численностью работников на конец 2004 года 448 человек.

Основное учреждение культуры города – МУКО «Октябрь». В структуру МУКО «Октябрь» входят: Дом художника, клубы «Химик», «Юбилейный», «Дружба» и клуб в деревне Ключи. В 5 зрительных залах МУКО «Октябрь» имеется 1209 посадочных мест. В МУКО «Октябрь» входят 34 формирования самодеятельного народного творчества с численностью участников 730 человек, из них 269 человек – дети в возрасте до 14 лет включительно. За 2004 год в клубном объединении было проведено 509 культурно-досуговых мероприятий, из которых 347 (68%) – на платной основе. По-

сетило эти мероприятия 80 553 человек, из них 20 290 – дети до 14 лет включительно.

Парк культуры и отдыха имеет 7 формирований самодеятельного народного творчества с общим числом участников 80 человек, из них 57 – дети до 14 лет включительно. За год было проведено 465 мероприятий, из них 374 (80,4%) – на платной основе. Все культурно-досуговые мероприятия посетило 22 491 человек, из них 14 640 человек – дети до 14 лет включительно. В городе уже давно наблюдается значительная тяга к музыкальному детскому образованию. Об этом свидетельствует перекрытие социального норматива обучения в музыкальной школе (14,9% от общего числа школьников) и наличие одного из немногих в стране детского оперного театра.

В состав муниципального учреждения «Городская библиотека» входят две библиотеки: центральная (с 3 филиалами) и детская. На конец 2004 года городская библиотека имела 356 470 единиц хранения (книги, брошюры, журналы и т.д.), из них 346 670 – печатные издания, 9272 – аудиовизуальные материалы, 528 – электронные издания. В библиотеках имеются читальные залы на 600 мест, или 12 мест на 1000 жителей, что в 6 раз превосходит нормативы. Количество читателей на конец года составило 25 948 человек.

За 2004 год читатели (49% – это дети до 14 лет включительно) посетили библиотеки 190 173 раза, им было выдано 582 723 печатных издания, что на 21 % меньше уровня 2000 года. Каждый читатель посетил библиотеку в среднем 7 раз. Библиотеки готовили и проводили различные мероприятия, которые посетили 18 915 человек. Количество посещений увеличилось по сравнению с 2000 годом на 52%.

В систему физкультурных и спортивных учреждений города входят МУ «Физкультурно-спортивный центр», Хоккейный центр, гандбольный клуб «Сунгуль», 4 детских и юношеских спортивных школы. Стадион МУ «Физкультурно-спортивного центра» оборудован трибунами на 6600 мест. На 1000 жителей на трибунах имеется 131 место, что на 23% меньше отраслевых нормативов – 170 мест на 1000 жителей. На конец 2004 года в городе насчитывалось 67 спортивных сооружений, в том числе 34 спортплощадки и поля с единовременной пропускной способностью 2020 человек, 18 спортивных залов, стадион, плавательный бассейн, лыжная база, стрелковый тир.

Общая площадь всех спортивных залов составила 1400 кв. м, или 30 кв. м на 1000 жителей, что в 2 раза меньше нормативов, преду-

смотренных СНиП 2.07.01-89 (60–80 кв.м).

В бассейнах закрытого типа площадь водного зеркала по СНиП 2.07.01-89 должна быть 20–25 кв. м на 1000 жителей. Имеющийся в городе плавательный бассейн «Урал» имеет площадь зеркала 200 кв. м, или 4 кв. м на 1000 жителей, что далеко от нормативных требований.

На конец 2004 года в секциях и группах физкультурных и спортивных учреждений города занималось 5442 человека, что на 20 % больше, чем на конец 2000 года. За год подготовлено 599 спортсменов массовых разрядов.

На конец 2004 года учебные занятия по физической культуре посещали 6685 учащихся общеобразовательных школ и студентов высших и средних учебных заведений, что на 15 % меньше уровня 2000 года.

Начавшиеся более 10 лет назад процессы конверсии привели к заметному и необратимому снижению объемов финансирования РФЯЦ-ВНИИТФ. Созданная ранее социальная инфраструктура, содержащаяся за счет средств основного градообразующего предприятия, непомерной ношей легла на городской бюджет, проблема наполняемости которого стала «головной болью» местных органов власти.

В связи со спецификой ЗАТО г. Снежинск в городе практически отсутствует промышленное производство и общий годовой объем производства товаров, работ и услуг, включая промышленное производство РФЯЦ-ВНИИТФ, не превышает 1 млрд руб.

Даже при 50%-ной рентабельности налоговые поступления в городской бюджет, в части налога на прибыль, не превысят 200 млн руб. при необходимых поступлениях в размере 1,5 млрд руб.

В результате напряженной работы всех подразделений Администрации ЗАТО обеспечен достигнутый ранее уровень социальных нормативов и сохранены возможности обеспечения подрастающему поколению необходимого образовательного, культурного и физического уровней развития.

В то же время социальная инфраструктура работает на пределе своих возможностей. Значительная часть производственных фондов требует капитального ремонта. Материальная база учреждений здравоохранения, культуры и спорта не соответствует современным требованиям.

Таким образом, демографическая ситуация в Снежинске значительно хуже, чем в конце прошлого века. Сегодня перед администрацией города стоит задача разработки политики, направленной на улучшение демографической ситуации с учетом специфики закрытой территории.

Предпринимательская деятельность

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА

Н.В. Шумихина

*Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск*

Понятие «риск» имеет достаточно длительную историю, но наиболее активно начали изучать различные аспекты риска в конце XIX – в начале XX века.

Для отечественной экономики проблема риска и его оценки не является новой: в 20-х годах нашего столетия был принят ряд законодательных актов, учитывающих существование в России производственно-хозяйственного риска. Но по мере становления административно-командной системы происходило уничтожение реальной предприимчивости, свойственной рыночным отношениям, и уже в середине 30-х годов к категории «риск» был привешен ярлык – «буржуазная, капиталистическая».

Экономической политике СССР длительное время соответствовала ориентация на преимущественно экстенсивное развитие народного хозяйства страны и господство административных методов управления. Все это вело к тому, что обоснование эффективности хозяйственной деятельности в условиях плановой экономики и соответственно все технико-экономические обоснования любых проектов обходились без анализа рисков. Таким образом, понятны причины отсутствия интереса к проблеме экономических рисков.

На сегодня нет однозначного понимания сущности риска. Это объясняется, в частности, многоаспектностью этого явления, практически полным игнорированием его нашим хозяйственным законодательством в реальной экономической практике и управленческой деятельности. Кроме того, риск – это сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных реальных основ. Это обуславливает возможность существования нескольких определений понятий риска с разных точек зрения.

Рассмотрим ряд определений риска, даваемых отечественными и зарубежными авторами.

1. Риск – потенциальная, численно измеримая *возможность* потери. Понятием *риска* характеризуется *неопределенность*, связанная с возможностью возникновения в ходе реали-

зации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий.

2. Риск – *вероятность* возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли.

3. Риск – это *неопределенность* наших финансовых результатов в будущем.

4. J.P. Morgan определяет риск как *степень неопределенности* получения будущих чистых доходов.

5. Риск – это стоимостное выражение *вероятностного* события, ведущего к потерям.

6. Риск – *шанс* неблагоприятного исхода, опасность, угроза потерь и повреждений.

7. Риск – *вероятность* потери ценностей (финансовых, материальных товарных ресурсов) в результате деятельности, если обстановка и условия проведения деятельности будут меняться в направлении, отличном от предусмотренного планами и расчетами.

Таким образом, четко заметна тесная связь риска, вероятности и неопределенности. Следовательно, чтобы наиболее точно раскрыть категорию «риск», необходимо определить такие понятия, как «вероятность» и «неопределенность», поскольку именно эти два фактора лежат в основе рисков.

Рассмотрим понятие вероятности. Данный термин является фундаментальным для теории вероятностей и позволяет количественно сравнивать события по степени их возможности. *Вероятностью* события является определенное число, которое тем больше, чем более возможно событие. Вероятность – это возможность получения определенного результата. Очевидно, что более вероятным считается то событие, которое происходит чаще. Таким образом, в первую очередь понятие вероятности связано с опытным, практическим понятием частоты события.

В качестве единицы измерения принимают вероятность достоверного события, т.е. такого события, которое в результате какого-либо опыта, процесса деятельности непременно должно произойти. Примером такого

события может служить факт получения дохода при реализации продукции, поскольку невозможна такая ситуация, когда предприятие продавало бы продукцию, не имея на нее цены (в конце концов, цена может быть нулевой, в таком случае и доход будет нулевым).

Выделяют субъективную и объективную вероятность.

Концепция *объективных вероятностей* строится на интерпретации понятия вероятности как предельного значения частоты при бесконечно большом числе экспериментов, и оценка вероятности производится посредством вычисления частоты, с которой происходит данное событие. Например, частота возникновения некоторого уровня потерь в процессе реализации проекта может быть рассчитана по формуле

$$f(A) = n(A)/n,$$

где f – частота возникновения некоторого уровня потерь; $n(A)$ – число случаев наступления этого уровня потерь; n – общее число случаев в статистической выборке, включающее как успешно осуществленные, так и неудавшиеся проекты.

Точность измерения объективных вероятностей зависит от объема статистических данных и возможности их использования для будущих событий, то есть от сохранения условий, в которых происходили прошлые события.

Вместе с тем, во многих случаях при принятии решений статистические данные о частотах появления ситуации весьма малы по объему либо вообще отсутствуют. Поэтому используется второй путь измерения вероятностей ситуации, основанный на субъективных измерениях лица, принимающего решение.

При определении *субъективных вероятностей* на первое место выступает мнение субъекта, отражающее состояние его информационного фонда. Иначе говоря, субъективная вероятность определяется на основе предположения, основывающегося на суждении или личном опыте оценивающего (эксперта), а не на частоте, с которой подобный результат был получен в аналогичных условиях. Отсюда широкое варьирование субъективных вероятностей, которое объясняется широким спектром различной информации или различных возможностей оперирования с одной и той же информацией. Субъективные вероятности при выполнении некоторых предположений обладают свойствами обычных объективных вероятностей. Поэтому с ними можно производить

обычные операции, определяемые в теории вероятностей.

Зависимость от объемов исходной информации, с одной стороны, и зависимость от субъекта, с другой, – все это ведет к тому, что к вероятностной ситуации добавляется неопределенность. Таким образом, одного понятия вероятности для характеристики риска недостаточно.

Неопределенность предполагает наличие факторов, при которых результаты действий не являются детерминированными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна; например, это неполнота или неточность информации.

Условия неопределенности, которые имеют место при любых видах предпринимательской деятельности, являются предметом исследования и объектом постоянного наблюдения экономистов самых различных профилей, а также специалистов других отраслей (юристов, социологов, политологов, психологов и т.п.). Такой комплексный подход к изучению данного явления (явления неопределенности в бизнесе) связан с тем, что хозяйственные субъекты в процессе своего функционирования испытывают зависимость от целого ряда факторов, которые можно подразделить на внешние и внутренние:

– внешние факторы – законодательство, реакция рынка на выпускаемую продукцию, действия конкурентов;

– внутренние – компетентность персонала фирмы, ошибочность определения характеристик проекта и т.д.

Природа неопределенности может быть классифицирована достаточно широко. Нижеприведенный подход классифицирует неопределенность в зависимости от информации и формы этой информации, которой располагает субъект при принятии решений – начиная с полного отсутствия информации и заканчивая проблемами логического позитивизма:

- неизвестность (незнание),
- физическая неопределенность,
- недостоверность (неполнота, неточность, неадекватность, расплывчатость),
- неоднозначность,
- лингвистическая неопределенность.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что в основе риска лежит вероятностная природа рыночной деятельности и неопределенность ситуации при ее осуществлении.

Далее необходимо отметить, что риск сопутствует всем процессам, идущим в компа-

нии, вне зависимости от того, являются ли они активными или пассивными.

Таким образом, здесь открывается третья сторона риска – его принадлежность какой-либо деятельности. Иначе говоря, если предприятие планирует реализовать проект – оно подвержено инвестиционным, рыночным рискам; если же компания не осуществляет никаких действий, она опять-таки несет риски – риск неполученной прибыли, те же рыночные риски и пр. Это заложено уже в самом определении понятия «предприятие».

Таким образом, при осуществлении своей деятельности предприятие ставит определенные цели – получить такие-то доходы, затратить столько-то и т.д. Следовательно, оно планирует свою деятельность. Но, выбирая ту или иную стратегию развития, предприятие может потерять свои средства, то есть получить сумму, меньшую, чем запланированная. Как было указано выше, это объясняется неопределенностью ситуации, в которой находится компания. А находясь в условиях неопределенности, руководству приходится принимать решения, вероятность успешной реализации которых (а значит, и получения доходов в полном объеме), зависит от множества факторов, воздействующих на предприятие изнутри и извне. В этой ситуации и проявляется понятие риска.

Следовательно, можно охарактеризовать *риск как вероятность недополучения планируемых доходов в условиях неопределенности, сопутствующей деятельности предприятия.*

Говоря о риске, нельзя не обойти такие понятия, как «субъект риска» и «объект риска».

Под *субъектом* следует понимать руководство компании, то есть конкретных лиц или коллектив, принимающих решение о выборе той или иной альтернативы, связанной с деятельностью компании. Соответственно, под *объектом* понимается ресурс, изменение которого возможно в случае возникновения рисков ситуации. Учитывая то, что мы рассматриваем хозяйствующий субъект в условиях стремления к максимизации прибыли, подобным ресурсом являются чистые доходы компании.

Выделение этих понятий позволит более детально подходить к вопросам классификации рисков.

Под *классификацией* рисков понимают систематизацию множества рисков на основании каких-то признаков и критериев, позволяющих объединить подмножества рисков в более общие понятия.

На сегодняшний день не существует полной и четкой классификации рисков предприятия. Это объясняется тем, что риск и методы управления риском не достаточно полно изучены и были применены в разных сферах деятельности организации. Говоря о классификации рисков, можно выделить общую классификацию рисков, присущих большинству организаций (банки, инвестиционные компании, промышленные предприятия и так далее) и группу специфических рисков, присущих только организациям конкретного вида деятельности. Например, сельскохозяйственные предприятия подвержены риску потери урожая, а банки и инвестиционные компании напрямую этому риску не подвержены.

Таким образом, очевидно, что четко разработанной классификации рисков не существует. Более того, насчитывается более 40 различных критериев рисков и более 220 видов рисков, так что в экономической литературе нет единого понимания в этом вопросе.

Однако, отталкиваясь от вышеуказанных критериев, можно построить базовую классификацию рисков в зависимости от того, в какой области деятельности они проявляются. Формируя подобную классификацию, понятие операционных рисков делится на 2 части: риски, связанные с производством (они формируют понятие производственных рисков), и риски, связанные с непроизводственной деятельностью компании. В итоге это позволяет выделить следующие риски.

Организационные риски: в этот пункт можно включить риски, связанные с ошибками менеджмента компании, ее сотрудников; проблемами системы внутреннего контроля, плохо разработанными правилами работ и пр., то есть риски, связанные с внутренней организацией работы компании.

Рыночные риски – это риски, связанные с нестабильностью экономической конъюнктуры: риск финансовых потерь из-за изменения цены товара, риск снижения спроса на продукцию, трансляционный валютный риск, риск потери ликвидности и пр.

Кредитные риски – риск того, что контрагент не выполнит свои обязательства в срок. Эти риски существуют как у банков (классический риск невозврата кредита), так и у предприятий, имеющих дебиторскую задолженность, и организаций, работающих на рынке ценных бумаг

Юридические риски – это риски потерь, связанных с тем, что законодательство или не

было учтено вообще, или изменилось в период сделки; риск несоответствия законодательств разных стран; риск некорректно составленной документации, в результате чего контрагент в состоянии не выполнять условия договора и пр.

Технико-производственные риски – риск нанесения ущерба окружающей среде (экологический риск); риск возникновения аварий, пожаров, поломок; риск нарушения функционирования объекта вследствие ошибок при проектировании и монтаже, ряд строительных рисков и пр.

Данная классификация наиболее полно охватывает множество рисков и, соответственно, позволит наиболее грамотно подойти к проблеме выявления рискообразующих факторов для дальнейшей классификации специфических рисков организации.

Помимо вышеприведенной классификации, риски можно классифицировать по другим признакам. По последствиям принято разделять риски на три категории:

допустимый риск – это риск решения, в результате неосуществления которого предприятию грозит потеря прибыли; в пределах этой зоны предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери имеют место, но они не превышают размер ожидаемой прибыли;

критический риск – это риск, при котором предприятию грозит потеря выручки; иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в крайнем случае могут привести к потере всех средств, вложенных предприятием в проект;

катастрофический риск – риск, при котором возникает неплатежеспособность предприятия; потери могут достигнуть величины, равной имущественному состоянию предприятия. Также к этой группе относят любой риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

Основой для следующей классификации рисков также является характер воздействия на результаты деятельности предприятия. Так, риски делятся на два вида: *чистые* – означают возможность получения убытка или нулевого результата; *спекулятивные* – выражаются в вероятности получить как положительный, так и отрицательный результат.

Очевидно, что вышеприведенные классификации взаимосвязаны между собой, причем вторая несет более общий характер.

Существует большое количество классификаций в зависимости от специфики деятельности компании. Отдельно классифицируются инвестиционные риски, риски на рынке недвижимости, риски на рынке ценных бумаг и пр.

Исходя из определения риска, все рискообразующие факторы можно разделить на 2 группы: *внутренние факторы*, возникающие в процессе деятельности предприятия; *внешние факторы*, существующие вне компании.

К внутренним факторам следует отнести все те действия, процессы и предметы, причиной которых является деятельность компании как в сфере управления, так и в сфере обращения и производства (основная, вспомогательная и обеспечивающая деятельность). В группу внутренних факторов обычно включают планомерность, целенаправленность и научный подход в деятельности руководства и соответствующих служб компании по разработке эффективной стратегии развития предприятия, оценочные характеристики надежности функционирования технической системы в компании, уровень образования персонала и пр.

К категории внешних факторов риска относят политические, научно-технические, социально-экономические и экологические факторы (следует отметить, что указанная трактовка факторов носит макроэкономический характер). Характерными внешними рискообразующими факторами являются торги на валютных биржах, поведение конкурентов, развитие НТП и пр.

Кроме того, представляется возможным классифицировать факторы риска по степени влияния компании на воздействие этих факторов. С этой точки зрения рискообразующие факторы можно условно подразделить:

на объективные факторы – факторы, на которые предприятие, компания не может оказывать воздействие;

субъективные факторы – факторы, регулируемые компанией.

В экономической литературе приводятся два базовых подхода к исследованию рисков на базе рискообразующих факторов.

В первом подходе прослеживается достаточно сильная тенденция к селективному анализу рисков с рассмотрением воздействия на них всех факторов. Однако при этом комплексное воздействие *интегральных* рискообразующих факторов на целые группы рисков игнорируется, что в значительной степени понижает

эффективность формируемых рекомендаций по оптимизации исследуемых рисков.

Приверженцы второго подхода пытаются выявлять *интегральные* рискообразующие факторы для конкретных видов рисков, однако не просчитывают обобщенное воздействие таких факторов на группы ассоциируемых с ними рисков.

Назрела настоятельная необходимость внедрения комплексного подхода к исследованию рисков, в основе которого должна лежать идея «рассматривать... риски интегрировано, а не по отдельности, как было ранее».

Большинство рискообразующих факторов являются *нейтивными*, т.е. присущими конкретным рискам и не воздействующими на риски других видов. Примером *нейтивного* фактора является возможное понижение цен на золото, которое оказывает воздействие лишь на рыночные риски и никак не воздействует на организационные и технико-производственные риски.

В то же время существует ряд рискообразующих факторов, одновременно воздействующих на риски нескольких видов, или так называемые *интегральные* (обобщенные) факторы риска. Примером такого *интегрального* рискообразующего фактора является повышение цен на энергоносители, которое оказывает воздействие на рыночные риски, а также влияет на организационные (возможные сбои системы производства) и на кредитные риски (возможное повышение себестоимости продукции ведет к невозможности возврата кредита). Также к *интегральным* рискообразующим факторам необходимо относить динамику курса российского рубля. В случае повышения курса банк, имеющий активы в валюте, понесет убытки, что является следствием рыночного риска. Одновременно банк будет подвержен кредитным рискам, в случае, если он выдал или получил кредит в иностранной валюте.

В свою очередь *интегральные* (обобщенные) факторы риска по уровню воздействия можно подразделить на *интегральные* рискообразующие факторы *микроэкономического* и *макроэкономического* уровня.

К числу *интегральных* рискообразующих факторов *микроэкономического* уровня, воздействующих на деятельность любого экономического субъекта (предприятие, банк, страховая компания и пр.), предлагается относить:

- 1) недобросовестность или профессиональные ошибки партнеров (третьих сторон);
- 2) недобросовестность или профессиональные ошибки сотрудников компании;

- 3) ошибки программного обеспечения;
- 4) противоправные действия сотрудников компании и третьих лиц (хищения, подлоги и т.д.);
- 5) ошибки технологического процесса;
- 6) уровень менеджмента.

К числу *интегральных* рискообразующих факторов *макроэкономического* уровня предлагается относить:

- 1) изменение курса рубля по отношению к ведущим мировым валютам;
- 2) уровень инфляции;
- 3) изменение ставки рефинансирования ЦБ РФ, LIBOR, MIBOR и пр.;
- 4) изменение цен на энергоносители;
- 5) изменение ставок налогообложения;
- 6) изменение климатических условий.

В процессе исследования рисков коммерческой организации большое внимание следует уделять учету специфики ее деятельности. Это, во-первых, позволит на начальном этапе анализа ограничить круг исследуемых рисков до тех из них, которые оказывают непосредственное воздействие на работу компании. Например, для фермерских хозяйств имеет смысл исследовать климатические риски и исключить из рассмотрения валютные риски. Во-вторых, учет специфики деятельности коммерческой организации позволит установить приоритет исследования профильных рисков, требующий рассмотрения в первую очередь тех из них, которые оказывают на деятельность организации наибольшее воздействие.

Исходя из специфики деятельности коммерческих организаций, можно выделить несколько базовых видов бизнеса:

1. Монетарный сектор:

- банковская деятельность;
- страховая деятельность;
- профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг.

2. Реальный сектор:

- производство промышленной продукции и строительство;
- производство сельскохозяйственной продукции;
- деятельность в сфере услуг (торговля, общественное питание и т.п.);
- материально-техническое снабжение и сбыт.

Для каждого из этих видов бизнеса необходимо исследовать основные рискообразующие факторы и соответственно специфические (профильные) риски.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К МАРКЕТИНГОВЫМ КОММУНИКАЦИЯМ

Е.Ж. Васильев, Е.Ю. Трофименко

*Южно-Уральский государственный университет
г. Челябинск*

Использование организациями российского бизнеса маркетинговых коммуникаций реализуется в комплексе управленческих решений, посредством которых достигаются максимальные результаты коммерческой деятельности, имеющие целью не только продвижение товаров, стимулирование сбыта, но и создание фирменного стиля, повышение качества обслуживания потребителей.

Заниматься бизнесом и не стремиться к захвату и удержанию лидирующих позиций в своей рыночной нише, даже в жестких условиях ограниченности финансового ресурса, означает лишить свою компанию перспектив развития. Реализация же активной маркетинговой стратегии, ориентированной на захват лидерства, немыслима без использования взаимозависимых коммуникационных элементов.

Коммуникативная работа является неотъемлемой составной частью коммерческой и маркетинговой деятельности любой организации. В условиях развития рыночных отношений и повышения насыщенности потребительского рынка товарами и услугами коммуникативная работа приобретает новое значение, отличается целым рядом специфических средств, знание и учет которых позволяет активизировать процесс продажи, стимулировать реализацию отдельных товаров и услуг, рационализировать процесс обслуживания потребителей за счет информационной поддержки всех его составляющих.

В условиях рыночных отношений главным и определяющим фактором экономического благополучия фирмы становится эффективность маркетинговых коммуникаций, направленных на максимальное удовлетворение потребностей покупателей в товарах и услугах.

Концепция маркетинговых коммуникаций пронизывает все этапы рыночного воспроизводства – от идеи создания товара или услуги до их окончательной реализации. Своевременное использование элементов маркетинговых коммуникаций прямо влияет на

результаты коммерческой деятельности и эффективность маркетинга как комплексной системы организации производства и сбыта продукции, построенной на основе предварительных рыночных исследований потребностей покупателей.

Ситуация, в которой действует маркетинг в настоящее время, существенно отличается от той, которая была более 10 лет назад. Сейчас в распоряжении маркетологов имеются многочисленные коммуникационные инструменты, которых не было раньше. Данные, доступные маркетологу для проведения анализа рынка и целевых потребителей, обширны и могут быть получены каждый день. Внимание конкурентов смещается от массового рынка к индивидуальному потребителю.

В результате этих перемен становится трудным определение эффективного набора коммуникационных инструментов для воздействия на потребителя. Различные коммуникационные наборы конкурируют друг с другом за привлечение внимания одних и тех же потребителей.

У маркетологов возникла большая проблема. У них имеется техническая возможность лично общаться с большим числом потребителей, однако многие из сообщений, получаемых этими потребителями, не являются скоординированными с бизнесом. Например, реклама, публик рилейшнз, продавцы, стимулирование сбыта часто находятся под контролем различных менеджеров, которые отправляют свои сообщения потребителям самостоятельно. Возникает все более острая потребность в координации маркетинговых сообщений.

Однако в отличие от других ключевых вложений, таких, как в финансовые механизмы, кадровые ресурсы, производство и логистика, компании редко имеют общую стратегию своих коммуникаций и практически не занимаются системным планированием и бюджетным обеспечением видов деятельности, которые затрагивают все виды коммуникаций.

Исследования показали, что только очень немногие из видов бизнеса имеют обобщенную стратегию коммуникаций, координирующую все их сообщения. Большинство же из них в той или иной степени фрагментированы, в результате чего имидж компании не воспринимается потребителями, акционерами и собственными работниками как единый, законченный. Даже те виды бизнеса, в которых на рекламные цели выделяются большие средства, часто формально выраженной стратегии коммуникаций не имеют – ни как бюджеты, ни как программы.

Виды бизнеса чаще всего имеют только частные маркетинговые планы, в которых отрабатываются отдельные направления, связанные с детализированными тактическими действиями коммуникационного характера, и целенаправленно выделяют средства на осуществление только некоторых маркетинговых коммуникаций. Это, например, в полной мере относится к плану размещения рекламы. Однако почти никогда отдельные тактические планы не сводятся в единый план коммуникаций, касающийся деятельности бизнеса в целом.

Без выработки общей стратегии или плана, как правило, не менее 15% общих затрат бизнеса уходит на коммуникации, осуществляемые без координации и случайным образом.

Это также означает, что часто происходит дублирование отдельных действий и неоптимальное расходование средств, выделяемых на коммуникации.

Стратегия коммуникаций не может существовать изолированно от маркетинговой стратегии, которая, в свою очередь, непосредственно связана с корпоративной стратегией. Корпоративный уровень планирования обычно распространяется на пять лет вперед, хотя конкретные сроки зависят от вида отрасли. Маркетинговое планирование учитывает предстоящие два или три года, а планирование маркетинговых коммуникаций, как правило, осуществляется на период, продолжительностью один год. Этапы стратегического планирования маркетинговых коммуникаций и их место в общей системе стратегического планирования организации показаны на рисунке.

Таким образом, исходя из общего понимания сущности стратегического планирования и необходимости разработки стратегии продвижения в условиях глобального распространения интегрированного подхода к маркетинговым коммуникациям, можно сформу-

лировать следующие основные выгоды компании от разработки стратегии продвижения:

- каждое тактическое действие, предпринимаемое в рамках общей стратегии, сопрягается с другими действиями, что позволяет повышать общий конечный результат деятельности организации;

- тактическое планирование, если оно согласованно с четко заданным стратегическим направлением, осуществляется легче и оперативнее;

- создаются более четкие и однозначные коммуникационные сообщения, которые прицельнее действуют на целевых потребителей на разных этапах процесса совершения ими покупки;

- имеется возможность разрабатывать совместные кампании по продвижению и создавать стратегические союзы;

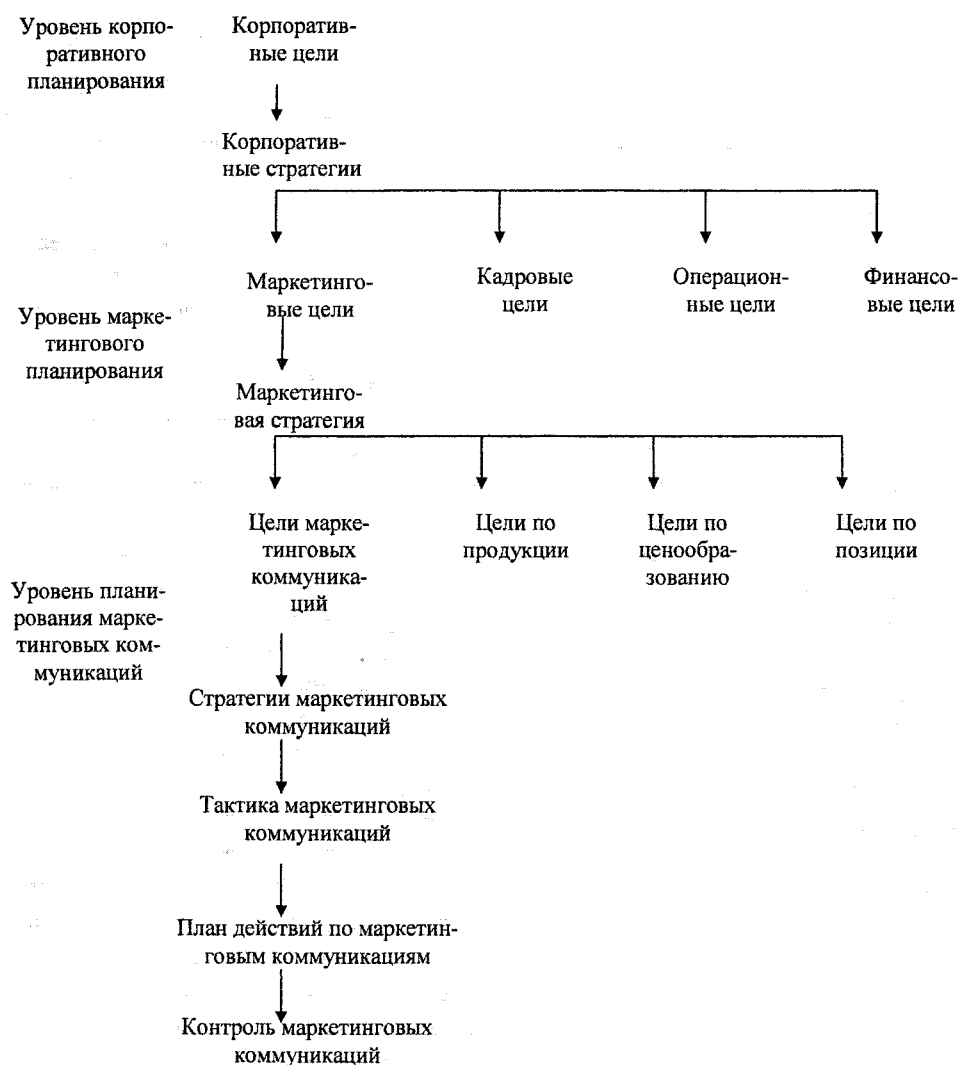
- поскольку стратегия маркетинговых коммуникаций хорошо управляет внешними коммуникациями, она же (когда применяется внутри организации) создает прочные связи в рамках самой компании, так как каждый сотрудник в ней в этом случае хорошо знает, что делает его коллега.

Если говорить о маркетинговой коммуникационной стратегии, то тщательное планирование новых стратегий позволяет создать более четкие коммуникации, обладающие повышенным воздействием на рынок, экономящие большие средства и дающие в организации менее напряженную ситуацию.

Для разработки плана маркетинговых коммуникаций можно применять самые различные подходы. Единого подхода для этого не существует, однако имеются основные компоненты (см. таблицу), которые должны быть в каждом плане.

На основании таблицы можно составить аббревиатуру СЦДП-ПИК, которая включает основные компоненты стратегии, имеющиеся в этой таблице. Сначала первая часть: СЦДП – сегментация, целеполагание, достижение целей и позиционирование. Затем идет группа ПИК – последовательность (применение инструментов), интеграция (инструментов) и коммуникация (при помощи используемых коммуникационных инструментов).

Стратегия маркетинговых коммуникаций приводит к появлению некоторых дополнительных выгод, которые возникают благодаря интеграции.



Этапы стратегического планирования маркетинговых коммуникаций

В последнее время компании уделяют все большее внимание развитию *интегрированных коммуникаций*.

Процесс управления коммуникациями маркетинга на практике использует интегрированные коммуникации, которые интегрируют в своем составе: рекламу, прямой маркетинг, систему продвижения, личные продажи, PR, выставочный маркетинг, интерактивный маркетинг, корпоративную узнаваемость, спонсорство. Причем прямой маркетинг предполагает несколько коммуникационных методов, предусматривающих и телефонный маркетинг, и директ-мейл, и рекламные кампании силами корпорации. Большую значимость содержит коммуникация «корпоративная узнаваемость», которая проявляется через совокупные контакты с представителями общественности, включая архитектурный ди-

зайн, фирменный стиль, культуру организации, популярность бренда, сервисное обслуживание клиентов.

Процесс управления интегрированными коммуникациями маркетинга предусматривает следующие направления.

- Согласование коммуникаций маркетинга с корпоративными целями (интеграция по вертикали). При этом необходима поддержка руководителей высшего звена не только по вопросам интеграции, но и по формам реализации коммуникаций. Это становится возможным при четкой формулировке целей коммуникаций и задач по завоеванию прочных позиций на рынках сбыта.

- Согласование стратегии маркетинговых коммуникаций с функциональной деятельностью корпоративных блоков (интеграция по горизонтали). В процессе согласования нужна

Основные компоненты стратегии маркетинговых коммуникаций

Компонент стратегии маркетинговых коммуникаций	Характеристика компонента
Позиционирование	Должно сохранять и консолидировать позицию
Выгоды	Должны усиливать преимущества, необходимые потребителям (и не удовлетворяемые конкурентами)
Сила	Должна акцентировать создание устойчивого конкурентного преимущества
Конкуренция	Характеризуется наличием конкурентного параметра
Потребители	Представлены в виде сегментов и целей рынка плюс всех этапов процесса совершения ими покупки. Могут задаваться в виде различных типов потребителей: от самых активных пользователей до начинающих, от лояльных до неустойчивых
Направление	Дает ясное описание последовательности действий
Инструменты	Описываются в виде набора коммуникационных инструментов
Интеграция	Обеспечивает согласованное применение коммуникационных инструментов
Последовательность применения инструментов	Определяет, например, необходима ли реклама для формирования осведомленности после рассылки прямых сообщений
Временной масштаб	Применяется в течение более длительного времени, чем действия тактического или операционного характера
Ресурсы	Указываются через размер издержек при применении определенных инструментов
Цели	Могут сопрягаться с общими целями стратегии
Маркетинговая стратегия	Должна быть совместима с общей стратегией организации

четкая программа маркетинговых коммуникаций, которая должна быть реальна в исполнении как по срокам, так и по источникам покрытия потребности.

- Интеграция в рамках маркетингового набора, т. е. с учетом товара, цены, распределения, продвижения и связей с общественностью. Решающее значение имеет бренд компании, интегрирующий в себе одновременно сообщение и корпоративный метод привлечения внимания целевых аудиторий покупателей.

- Финансовая интеграция. Начните с нулевого бюджета и включите в него себестоимость коммуникационного канала и суммарные затраты по разделам коммуникационной программы, необходимые для достижения выбранных целей.

- Интеграция позиционирования предполагает в первую очередь использование новейших информационных технологий, новостных пресс-релизов, конкурентных преимуществ, устойчивости на рынке; организацию презентаций, социальных акций для укрепления корпоративного влияния; участие в отраслевых выставках.

Интегрированные маркетинговые коммуникации помогают предприятию получить конкурентное преимущество, увеличить продажи и прибыль, а также позитивно влиять на

потребителей, так как укрепляют отношения с ними.

Интегрированные маркетинговые коммуникации помогают большому числу потребителей пройти до конца по всем этапам процесса совершения покупки, т.е. до, во время и после нее. Они помогают предприятию или бренду консолидировать его имидж, установить диалог с потребителями и поддерживать отношения с ними, что в конце концов, создаст более прочную связь между покупателем и продавцом. Эта связь может защитить потребителя от неизбежных попыток конкурента переманить его к себе, в результате чего он остается потребителем.

Интегрированные маркетинговые коммуникации благодаря возрастанию эффективности деятельности предприятия приводят к увеличению получаемой ею прибыли. Объединенное сообщение оказывает большее воздействие на потребителей, чем разрозненные десятки отдельных несогласованных посланий. Единая консолидированная и четкая стратегия коммуникаций имеет больше шансов прорваться через «шум» нескольких тысяч коммерческих сообщений, которые интенсивно воздействуют на потребителя каждый день.

Интегрированные маркетинговые коммуникации могут резко повысить объем продаж

за счет расширения диапазона действия сообщений как при помощи коммуникационных инструментов, и через дополнительные функции бизнеса, позволяющие повысить осведомленность потребителей и в конце концов побудить покупать продукт или услугу повторно.

Интегрированные маркетинговые коммуникации позволяют не только повышать единообразие отправляемых организацией сообщений, но и делать их более достоверными. Это, в свою очередь, снижает степень риска, который беспокоит потребителей, что приводит к сокращению продолжительности поиска необходимого продукта и в ходе сравнения потребителем предлагаемых ему разнообразных брендов подталкивает его к желаемому для предприятия результату выбора.

Интегрированные маркетинговые коммуникации также способствуют экономии денежных средств, так как позволяют устранить некоторые дублирования, особенно по таким направлениям затрат, как графические работы и фотографии, поскольку подготовленные образцы могут использоваться и в рекламе, и в оформлении выставок, и в печатных средствах. Расходов обычно меньше и в том случае, если все работы заказывать не разным агентствам, специализирующимся на отдельных видах коммуникаций, а одной организации.

И, наконец, не следует забывать и о выгодах внутреннего характера, которые проявляются в результате применения интегрированных маркетинговых коммуникаций. В этом случае интеграция может не ограничиться коммуникациями и распространиться на остальные элементы решений, связанных, маркетинговым набором.

Задача ИМК – сделать идентичными все послания вовне: как специально сформулированные, так и произвольные. Синхронизировать все коммуникативные каналы, стихийно возникающие и специально создаваемые. Это подтверждается словами Д. Шульца: «При расширении и изменении коммуникационных систем задача интеграции стала более комплексной и сложной. С того момента, как организации стали признавать, что ИМК могут быть ключевым фактором успеха на рынке, они научились тому, что коммуникации включают в себя как внутренние, так и внешние аудитории и все группы, важные для компании».

Даже располагая всей необходимой маркетинговой информацией, предприятие не сможет успешно работать, не выполнив опре-

деленные экономические, организационно-технические (управленческие) операции. Следует обеспечить наличие оборотных средств, наличие товара на складе, получить лицензию и т. д.

Поэтому подход к ИМК можно структурировать по четырем основным направлениям.

1. *Организационно-экономические методы.* Естественно, необходимо, чтобы вся бизнес-структура была скоординирована с коммуникативными шагами. Если вы призываете купить товар, а его не оказывается в продаже, вся работа по рекламе оказывается бесполезной.

2. *Информационно-рекламные методы.* К таким методам относят мероприятия, нацеленные и на конечного потребителя (реклама, промоушн и т. д.), и на корпоративных клиентов (коммерческие предложения, презентации), и на широкую общественность (формирование имиджа и репутации). Это весь спектр мероприятий ABL, BTL.

3. *Межличностные отношения.* Данные методы предполагают этику деловых отношений, как с внешней средой, так и внутри предприятия. От таких отношений зависит реализация маркетинговой стратегии, взаимодействие с «содействующими» персонами – то, что требует особой аккуратности и «тонких» коммуникативных технологий.

4. *Контрмаркетинг.* Это отдельное направление, учитывающее работу конкурентов, нацеленное на их сдерживание и противостояние им. В условиях ужесточения конкуренции контрмаркетингу необходимо уделять особое внимание. Следует тщательно продумать все действия – от «ведения досье конкурента» до конкретных информационных, организационно-экономических или юридических акций.

Полезный набор «десяти золотых правил интеграции», представленный ниже, позволяет гарантировать, что действия в ходе планирования маркетинговых коммуникаций будут интегрированными.

1. Обеспечьте поддержку старшего руководства.

Необходимо получить поддержку вашей инициативы у руководителей высшего уровня. Для этого удостоверьтесь, во-первых, что они понимают выгоды от интеграции, а во-вторых, что они поддержат ее реализацию.

2. Реализуйте вертикальную и горизонтальную интеграции.

Обеспечьте, чтобы программа реализовывалась на горизонтальном уровне, т.е. бы все

менеджеры организации, а не только менеджеры по маркетингу понимали важность согласованности всех сообщений независимо от того, касается ли это транспортных средств компании или качества ее продукции

3. Используйте учебные пособия по дизайну и литературу по бренду.

Проконтролируйте, чтобы для обеспечения общего визуального стандарта, применяемого для логотипов, типов шрифтов, цветов использовались учебные пособия по дизайну, а для обеспечения единого образа бренда во всех коммуникациях литература по бренду.

4. Сфокусируйтесь на четкой стратегии маркетинговых коммуникаций.

Обеспечьте четкое понимание целей коммуникации и задач по позиционированию, а также включение ключевых ценностей бренда в каждую коммуникацию. Удостоверьтесь, что все коммуникации усиливают друг друга и добавляют ценность (вместо взаимного погашения) бренду.

5. Начните с нулевого бюджета.

Составьте бюджет и план коммуникации на основании своих потребностей, необходимых для достижения ваших целей. Затем последовательно реализуйте составленный план.

6. Прежде всего, думайте о потребителях.

Выявите этапы, через которые проходит потребитель до, во время и после совершения покупки. Разработайте последовательность коммуникационных видов деятельности, которые помогут потребителю на каждом этом этапе.

7. Формируйте позитивное отношение к бренду и ценность бренда.

Все коммуникации должны работать на установление более прочных отношений с потребителями. Поинтересуйтесь, каким образом каждый из коммуникационных инструментов помогает этому. Очень часто более важно сохранить имеющихся потребителей, чем привлечь новых.

8. Разработка системы хорошей маркетинговой информации.

Такая система помогает определять, кто в организации нуждается информации. Интегрированные маркетинговые коммуникации способствуют разработке системы, которая определяет, какая информация необходима, собирает ее и обеспечивает совместное использование.

9. Художественное оформление многоцелевого назначения и другие медийные средства.

Подумайте, нельзя ли художественное оформление, предназначенное для одной коммуникации, например, рекламы, использовать для других – рассылки сообщений, организации выставки, оформления места продаж, упаковки, новых новостных релизов, информационных листов, рождественских открыток и Интернета.

10. Обучение на опыте.

Будьте готовы изменить все, что было сказано выше. Постоянно ищите оптимальный набор интегрированных коммуникаций. Каждый год испытывайте имеющийся у вас вариант и совершенствуйте его.

Несмотря на разнообразие подходов и сложности, компании стараются выработать стратегические решения, которые влияют на все последующие тактические коммуникационные инструменты, на то как они интегрированы, как соотносятся друг с другом, как координируются с потребителем. Учитывая основные компоненты коммуникационной стратегии и интегрированный подход маркетолог может разработать более совершенные стратегии маркетинговых коммуникаций.

Литература

1. Берлет, Дж. *Маркетинговые коммуникации* / Дж. Берлет, С. Мориарти. – СПб.: Питер, 2001.

2. Смит, П. *Коммуникации стратегического маркетинга: учебное пособие: пер. с англ.* / П. Смит, К. Бэрри, А. Пулфорд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

3. Шульц, Е. *Новая парадигма маркетинга. Интегрируемые маркетинговые коммуникации: пер. с англ.* / Е. Шульц, С. Танненбаум, Р. Лаутерборн. – М.: ИНФРА-М, 2004.

Аннотации

УДК 658.3.012.2 + 658.152 + 658.153

Баев И.А., Гончар Е.А. Внутрифирменный механизм формирования и использования сбережений персонала в системе управления социально-экономическим развитием промышленного предприятия.

В статье рассматривается задача управления социально-экономическим развитием промышленного предприятия на основе формирования корпоративных отношений между собственниками предприятия и наемными работниками.

В качестве формы реализации корпоративных отношений авторы предлагают внутрифирменное формирование и использование сбережений персонала.

В статье излагается сущность и условия эффективности внутрифирменного финансово-инвестиционного механизма формирования и использования сбережений персонала, система показателей для оценки деятельности предлагаемого механизма и социально-экономического развития предприятия.

УДК 658

Баев И.А., Федосеев А.В. Факторы формирования системного эффекта при интеграции предприятий промышленности.

Статья посвящена проблеме повышения результативности интеграции промышленных предприятий за счет увеличения положительного системного эффекта. Выявлены причины неудачных интеграционных сделок, а также определены источники синергии, организационные условия и взаимосвязи между элементами системы, образовавшейся в результате интеграции предприятий. В итоге представлена модель формирования положительного системного эффекта интеграции промышленных предприятий.

УДК 658.1.009.12 + 621:658.1.009.12

Неживенко Е.А., Трофимова Е.В. Отраслевые особенности и принципы мониторинга конкурентоспособности машиностроительных предприятий, выпускающих наукоемкую продукцию.

Раскрываются отраслевые особенности машиностроения, определяющие специфику мониторинга конкурентоспособности машиностроительных предприятий, выпускающих наукоемкую продукцию. Сформулированы принципы мониторинга конкурентоспособности машиностроительного предприятия, выпускающего наукоемкую продукцию, формирование системы мониторинга в соответствии с которыми будет способствовать повышению его эффективности.

УДК 658

Галкина Н.В., Коркина Т.А., Лабунский Л.В. Методологические аспекты социально-экономической адаптации угледобывающего предприятия к инновационному технологическому развитию.

Социально-экономическая адаптация угледобывающего предприятия рассмотрена как сущностно целевых позиций, так и с позиций средства преобразования системы социально- и организационно-экономических отношений собственников труда и капитала. Предложен комплекс методологических принципов и методов планирования, организации, мотивации и контроля процессов адаптации предприятия к инновационному технологическому развитию.

УДК 332.146.2:330.341.1:332.132: 001.895

Котихина О.Ф. Методические подходы к оценке инновационного потенциала.

В статье рассмотрены различные подходы к понятию «инновационный потенциал» в современной экономической литературе. Проведен обзор основных методов оценки инновационного потенциала региона. Приведены основные преимущества и недостатки методов интегральной оценки инновационного потенциала. Усовершенствована методика оценки инновационного потенциала региона.

УДК 947.05 ББК У9(2)272.22 + С55.47 О-664

Орлов П.А. Система корпоративных пенсий как инновационный проект: «особенные» условия «среды внедрения» (на материалах горнозаводских товариществ казенных заводов Урала в 1865–1912 гг.).

В статье представлены результаты исследований истории становления горнозаводских товариществ казенных горных заводов Урала – исторически первого отечественного опыта развития добровольного пенсионного страхования – в контексте институционализации буржуазных социально-трудовых отношений в пореформенной России (1865–1912 гг.). Материал статьи, помимо научного, имеет также и учебно-методическое значение в рамках академических спецкурсов «Исторические типы социального страхования в России», «История экономики России XIX–XX вв.», «История семьи и домохозяйства в России в XIX – начале XX вв.»

УДК657

Ильшева Н.Н., Ким Н.В. Аудит как экономический и культурно-исторический феномен.

Статья посвящена аудиту, рассматриваемому как экономическое, культурно-историческое и правовое явление. Авторами рассмотрен аудит как социо-экономический элемент культуры.

УДК 658. 1 + 502. 33 + 651. 01

ББК У9 (2) 30 + У9 (2) 212

Злоказов В.Ф. Управление процессами природопользования предприятий.

На основе выделенных особенностей системы природопользования определяются признаки объекта и критерии субъекта управления процессами природопользования, а также анализируется существующая организационная структура управления этими процессами. Предлагаются пути совершенствования финансовых, налоговых и кредитных регуляторов процессов природопользования предприятий. Конкретизируются цели и задачи управления процессами природопользования.

УДК 338

Шиндина Т.А., Петрова И.А. Особенности функционирования управляющих компаний жилищно-коммунального хозяйства в России.

В работе рассмотрен комплекс вопросов, связанных с особенностями функционирования управляющих компаний жилищно-коммунального хозяйства в России. Изложены проблемы перехода от единого муниципального предприятия на обслуживание населения управляющими компаниями жилищно-коммунального хозяйства, выявлены особенности договорной деятельности ЖКХ, изложены направления совершенствования системы и предложены возможные пути решения жилищно-коммунальных вопросов.

УДК 69.003.1

Шиндина Т.А., Романов М.А. Некоторые аспекты демографической ситуации в ЗАТО г. Снежинск на фоне рыночных преобразований.

В работе сделана попытка анализа демографической ситуации ЗАТО г. Снежинск, обусловленной экономическими процессами 90-х годов и переходом части государственной собственности в частные руки. Проведен анализ динамики половозрастной структуры населения, социальной инфраструктуры города. Изложены вопросы влияния сфер образования, здравоохранения, общественно-социальной инфраструктуры на демографическую ситуацию в городе.

УДК 658.155

Шумихина Н.В. Теоретические основы предпринимательского риска.

В статье рассматриваются определения предпринимательского риска, даваемые отечественными и зарубежными авторами, анализируется взаимосвязь категорий «риск», «вероятность» и «неопределенность». Существующая проблема классификации рисков проанализирована в работе и находит свое решение в рассмотрении системы рискообразующих факторов, кроме того, поднимается вопрос о специфике деятельности коммерческих предприятий и выделяются базовые виды бизнеса для решения вопроса об управлении предпринимательским риском.

УДК 658.8

ББК У9(2)-32

Васильев Е.Ж., Трофименко Е.Ю. Стратегический подход к маркетинговым коммуникациям.

В данной статье рассматривается область, значимость которой все время возрастает – разработка стратегии маркетинговых коммуникаций, которая интегрирована в общую стратегию предприятия. Выделены основные компоненты стратегии маркетинговых коммуникаций. Обоснована необходимость использования в процессе управления маркетинговыми коммуникациями интегрированного подхода.

Сведения об авторах

Баев Игорь Александрович. Доктор экономических наук, профессор, декан факультета «Экономика и управление» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – управление инвестиционными процессами; управление промышленными предприятиями.

Гончар Евгения Анатольевна. Ассистент кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – управление инвестиционными процессами; управление промышленными предприятиями.

Федосеев Андрей Васильевич. Аспирант кафедры «Экономика и финансы» -Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – экономика предприятия и менеджмент, экономика промышленности.

Неживенко Елена Алексеевна. Доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой «Оценка бизнеса и конкурентоспособности» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – управление конкурентоспособностью различных объектов, обеспечение конкурентоспособности машиностроительного предприятия на основе формирования его образовательного потенциала.

Трофимова Елена Валерьевна. Старший преподаватель кафедры «Оценка бизнеса и конкурентоспособности» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – управление конкурентоспособностью машиностроительных предприятий, мониторинг конкурентоспособности машиностроительных предприятий, выпускающих наукоемкую продукцию.

Галкина Наталья Владимировна. Ведущий научный сотрудник НТЦ-НИИОГР, кандидат экономических наук, доцент Челябинского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – экономика промышленного предприятия, управление развитием и обеспечение конкурентоспособности; институциональные аспекты функционирования.

Коркина Татьяна Александровна. Старший научный сотрудник НТЦ-НИИОГР, кандидат экономических наук, доцент Челябинского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – управление развитием предприятия и территории; социально-экономическая эффективность персонала.

Лабунский Леонид Вячеславович. Главный научный сотрудник НТЦ-НИИОГР, доктор экономических наук. Область научных интересов – экономика труда и управление развитием персонала; повышение эффективности использования ресурсов; менеджмент.

Котихина Оксана Флюровна. Ассистент кафедры «Оценка бизнеса и конкурентоспособности» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – инновационное развитие экономических систем.

Орлов Павел Алексеевич. Кандидат исторических наук, доцент кафедры оценки бизнеса и конкурентоспособности Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – история социального страхования в XIX – начале XX вв., история корпоративных (профессиональных) пенсионных систем, пенсионная реформа в современной России, современные экономические условия институционализации принципов социальной ответственности бизнеса в регионах России, корпоративные социальные программы.

Ильшева Нина Николаевна. Доктор экономических наук, профессор Уральского государственного технического университета – УПИ, г. Екатеринбург. Область интересов – финансы предприятий, комплексный экономический анализ, бухгалтерский учет и аудит.

Ким Наталья Васильевна. Кандидат экономических наук, доцент Челябинского государственного педагогического университета. Область интересов – финансы предприятий, комплексный экономический анализ, бухгалтерский учет и аудит.

Злоказов Владимир Федорович. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Оценка бизнеса и конкурентоспособности» Южно-Уральского государственного университета. Область научных интересов – экономика природопользования.

Шиндина Татьяна Александровна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, управление и инвестиции» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – экономика и управление в строительстве.

Петрова Ирина Александровна. Преподаватель кафедры «Экономика и инвестиции» филиала Южно-Уральского государственного университета в г. Снежинске. Область научных интересов – экономика и управление в строительстве, особенности работы управляющих компаний жилищно-коммунального хозяйства.

Романов Михаил Акимович. Старший преподаватель кафедры «Экономика и инвестиции» филиала Южно-Уральского государственного университета в г. Снежинске. Область научных интересов – экономика и управление в условиях ЗАТО, взаимодействие муниципальных органов власти с промышленными предприятиями.

Шумихина Наталья Валерьевна. Преподаватель кафедры «Оценки бизнеса и конкурентоспособности» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – инновационные методы обучения студентов, практическая рискология.

Васильев Евгений Жорестович. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление проектами» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – управление маркетингом.

Трофименко Елена Юрьевна. Доцент кафедры «Маркетинг и менеджмент» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – маркетинговое планирование, маркетинговые коммуникации.

**ВЕСТНИК
ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

№ 17 (89) 2007

**Серия
«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»
Выпуск 3**

Издательство Южно-Уральского государственного университета

Подписано в печать 26.06.2007. Формат 60×84 1/8. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 9,3. Уч.-изд. л. 8,5. Тираж 500 экз. Заказ 227/49.

Отпечатано в типографии Издательства ЮУрГУ. 454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 76.