

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Управленец

Upravlenets

ЭКОНОМИКА • СОЦИОЛОГИЯ • УПРАВЛЕНИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЩЕСТВА, БИЗНЕСА И ЧЕЛОВЕКА

11·12 (27–28)

ноябрь–декабрь 2011

ТЕМА НОМЕРА

Инновации. Инвестиции. Инфляция

THE ISSUE SUBJECT

Innovation. Investment. Inflation

Председатель редакционного совета

Федоров Михаил Васильевич

Ректор Уральского государственного экономического университета, председатель Комитета по конкурентоспособности и инновациям Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Свердловской области, заместитель председателя координационного совета Ассоциации «Евразийский экономический клуб ученых», доктор экономических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор

Сопредседатель редакционного совета

Иваницкий Виктор Павлович

Главный советник при ректорате, директор института финансов Уральского государственного экономического университета, председатель Свердловского областного отделения Вольного экономического общества, доктор экономических наук, профессор, академик МАН ВШ, заслуженный экономист Республики Бурятия, заслуженный работник образования Монголии, заслуженный финансист Монголии

Члены редакционного совета

Березкин Юрий Михайлович

Заведующий кафедрой финансов Байкальского государственного университета экономики и права, доктор экономических наук, профессор (Иркутск)

Бочко Владимир Степанович

Руководитель Центра инновационно-инвестиционного развития Института экономики УрО РАН, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Буренин Андрей Викторович

Член Правления, финансовый директор Группы компаний «Ренова», кандидат экономических наук (Екатеринбург)

Воронин Борис Александрович

Проректор по научной работе и инновациям Уральской государственной сельскохозяйственной академии, заведующий кафедрой права, доктор юридических наук, профессор (Екатеринбург)

Веретенникова Ольга Борисовна

Заведующая кафедрой финансового менеджмента Уральского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Золотаренко Сергей Георгиевич

Проректор по научной работе Новосибирского государственного университета экономики и управления, доктор экономических наук, профессор, академик Российской экологической академии (Новосибирск)

Измоденов Андрей Константинович

Председатель Счетной палаты Законодательного Собрания Свердловской области, кандидат экономических наук (Екатеринбург)

Комлева Наталья Александровна

Заведующая кафедрой теории и истории политической науки Уральского федерального университета им. первого Президента России Б. Н. Ельцина, доктор политических наук, профессор (Екатеринбург)

Кулапов Михаил Николаевич

Декан факультета менеджмента Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, академик РАЕН (Москва)

Мельникова Елена Ивановна

Заместитель по научной работе декана факультета коммерции Южно-Уральского государственного университета, доктор экономических наук, профессор (Челябинск)

Миллер Александр Емельянович

Заведующий кафедрой экономики, налогов и налогообложения, заместитель по научной работе декана экономического факультета Омского государственного университета, доктор экономических наук, профессор (Омск)

Митин Александр Николаевич

Заведующий кафедрой теории и практики управления Уральской государственной юридической академии, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Нижегородцев Роберт Михайлович

Главный научный сотрудник Института проблем управления РАН, доктор экономических наук, профессор, действительный член РАЕН (Москва)

Одегов Юрий Геннадьевич

Заведующий кафедрой управления человеческими ресурсами Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, действительный член РАЕН (Москва)

Ошкордин Олег Владимирович

Проректор по международным и молодежным программам Уральского государственного экономического университета, доктор технических наук, профессор (Екатеринбург)

Пешина Эвелина Вячеславовна

Проректор по научной работе, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов Уральского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Романов Алексей Николаевич

Заведующий кафедрой публичного права Уральского государственного экономического университета, кандидат юридических наук, доцент (Екатеринбург)

Семенов Владимир Никитович

Советник Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Свердловской области (Екатеринбург)

Соловьева Вера Петровна

Заведующая кафедрой коммерции и экономики торговли Уральского государственного экономического университета, кандидат педагогических наук (Екатеринбург)

Шаймарданов Наиль Залилович

Заместитель председателя Областной Думы Законодательного Собрания Свердловской области, заведующий кафедрой экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета, кандидат экономических наук (Екатеринбург)

Члены международного совета

Каюмов Нуриддин Каюмович

Директор Института экономических исследований Министерства экономического развития и торговли Республики Таджикистан

Крылов Александр

Директор Берлинского Вест-Ост института международного менеджмента и имиджевых исследований Потсдамского университета (ФРГ)

Мерсье-Сюисса Катрин

Заместитель декана Университета Лион 3, почетный профессор УрГЭУ (Франция)

Мусакожоев Шайлобек Мусакожоевич

Директор Центра экономических стратегий при Министерстве экономического развития и торговли Кыргызской Республики

Нугербеков Серик Нугербекович

Директор Института экономических исследований при Министерстве экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан

Петричек Вацлав

Председатель Правления Торгово-промышленной палаты по странам СНГ, доцент, кандидат наук (Чехия)

Рубл Блэр

Директор Института Кеннана, Вашингтон (США), доктор политических наук

Сандоян Эдвард Мартинович

Проректор по развитию университетского образования, заведующий кафедрой экономики и финансов Российско-Армянского (Славянского) университета (Армения), доктор экономических наук, профессор

Журнал включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, редакции 2011 года.

СОДЕРЖАНИЕ	CONTENTS
ТЕМА НОМЕРА ИННОВАЦИИ. ИНВЕСТИЦИИ. ИНФЛЯЦИЯ <i>Решетникова Т. В., Тульский Ю. М.</i> К вопросу о сущности публичного размещения акций российских компаний	THE ISSUE SUBJECT INNOVATION. INVESTMENT. INFLATION <i>Tatyana V. Reshetnikova, Yury M. Tulsky</i> On the Essence of Russian Companies IPO
<i>Савельева И. Н.</i> Роль малого предпринимательства в инновационном развитии промышленного комплекса региона	<i>Irina N. Savelyeva</i> The Role of Small Business in Innovative Development of Regional Industrial Complex
<i>Восканян М. А.</i> Таргетирование инфляции как оптимальный режим денежно-кредитной политики: опыт Армении	<i>Mariam A. Voskanyan</i> Inflation Targeting as an Optimal Model of Monetary Policy: Case of Armenia
ГОСУДАРСТВО – РЕГИОНЫ – ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЕ <i>Дубровский В. Ж., Ли В. А.</i> Институциональные основы формирования механизмов государственно-частного партнерства	STATE – REGIONS – LIFESECURITY <i>Valery Zh. Dubrovsky, Valentina A. Lee</i> Institutional Basics for the Public-Private Partnership Mechanism Formation
<i>Олисаева Л. Г.</i> Государственно-частное партнерство в инвестиционном механизме развития предпринимательства в регионах Российской Федерации	<i>Lyudmila G. Olisaeva</i> Public-Private Partnership in the Investment Mechanism for Entrepreneurship Development in the Regions of the Russian Federation
ТРУД – КАДРЫ – ОБРАЗОВАНИЕ <i>Чупин Р. А.</i> К эволюции вопроса о роли образования в экономическом росте	LABOUR – CADRES – EDUCATION <i>Roman A. Chupin</i> On the Contribution of Education to Economic Growth
<i>Баянова О. В.</i> Стандартизация потенциала учетно-аналитической системы в управлении затратами на оплату труда	<i>Olga V. Bayanova</i> Accounting and Analytical Administration System: Standardization of Labour Costs Governance Potential
<i>Кэмпбелл Я.</i> Развитие человеческих ресурсов и управление инновациями при помощи системы SID(1)A (СИРИС)	<i>Jan Campbell</i> Human Resource Development and Innovations Management Using SID(1)A
ЭКОНОМИКА – МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ <i>Веретенникова О. Б., Лаенко О. А.</i> Оценка эффективности использования оборотного капитала хозяйствующих субъектов	ECONOMICS – MANAGEMENT – MARKETING <i>Olga B. Veretennikova, Olga A. Laenko</i> Estimating the Efficiency of Companies' Working Capital
<i>Чугунова О. В., Соловьева М. П.</i> Национальные безалкогольные напитки в структуре питания уральского потребителя	<i>Olga V. Chugunova, Maria P. Solovyova</i> National Soft Drinks in the Urals Consumer Nutrition Structure
<i>Лапицкая Л. В., Лапицкий А. В., Луконина С. Д.</i> Бенчмаркинг и конкурсные маркетинговые системы: формирование конкурентных эталонов	<i>Larisa V. Lapitskaya, Andrey V. Lapitsky, Svetlana D. Lukonina</i> Benchmarking and Contest Marketing Systems: Competitive Standards Formation
ПРИКЛАДНОЙ МЕНЕДЖМЕНТ <i>Рузакова О. В., Уваров С. В.</i> Методология выбора этапов проектирования систем электронного документооборота предприятия на посткризисном этапе развития экономики	APPLIED MANAGEMENT <i>Olga V. Ruzakova, Sergey V. Uvarov</i> Electronic Document Management Systems: Selection Methodology for Enterprises in the Post-Crisis Period
<i>Виноградова Е. Ю.</i> Состав входных данных для интеллектуальной системы управления технологическими процессами	<i>Yekaterina Yu. Vinogradova</i> Entrance Data Structure for Intellectual System of Technological Processes Administration
<i>Бабенкова А. В.</i> Промышленный потенциал страны в период посткризисных социально-экономических преобразований	<i>Anna V. Babenkova</i> Country's Industrial Potential in the Period of Social and Economic Post-Crisis Changes

Издатель



**УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Свидетельство о регистрации средств массовой информации Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
ПИ ФС77-37392 от 4 сентября 2009 г.

Подписка по каталогу Агентства «Роспечать», подписной индекс 37263

Адрес редакции:
Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45, к. 366. Тел. (343) 221-26-33, e-mail: journal@usue.ru, www.usue.ru

Дизайн, верстка, препресс:
Горбунова М. Б.

Информация на английском языке:
Белюсова Е. А., Баусова Ю. С.
Корректура:
Матвеева Л. В.

Подписано в печать: 30.12.2011

Отпечатано в типографии АМБ:
Екатеринбург,
ул. Розы Люксембург, 59.
Тел.: (343) 251-65-91, 229-53-94

Тираж 500 экз.

Цена свободная

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Все товары и услуги, рекламируемые в журнале, имеют необходимые лицензии.

**Решетникова****Татьяна Владимировна**

Кандидат экономических наук,
профессор кафедры финансовых
рынков и банковского дела

**Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-15**

**Тулский Юрий Михайлович**

Аспирант кафедры финансовых
рынков и банковского дела

**Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-15
E-mail: yu.tulsky@gmail.com**

Ключевые слова

ПУБЛИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ АКЦИЙ
ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК IPO
РОССИЙСКИЙ РЫНОК IPO
ПРИЧИНЫ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ
КОМПАНИЙ НА РЫНОК IPO
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ
ПРИВЛЕЧЕНИЯ РЕСУРСОВ С ФИНАНСОВОГО
РЫНКА

Аннотация

Статья систематизирует существенные подходы к IPO – первичному публичному размещению акций, раскрывает причины интереса российских и зарубежных компаний-эмитентов к выводу акций на фондовый рынок. Анализируется состояние глобального и российского рынка IPO, выявляются перспективы развития IPO как рынка РЦБ-услуг на фоне усиливающейся глобальной экономической интеграции.

К вопросу о сущности публичного размещения акций российских компаний

Понятие IPO (Initial Public Offering) – первоначальное публичное предложение ценных бумаг через фондовый рынок – для компаний, осуществляющих бизнес на европейском и американском экономическом пространстве, является одним из эффективно работающих рыночных механизмов привлечения финансовых ресурсов с фондового рынка.

В Великобритании IPO называют «flotation». Flotation (размещение) – это процесс первого «запуска» публичной/открытой компании путем приглашения публики подписываться на ее акции (его называют также «выходом на публику»). Это относится к эмиссии акций как частных, так и национализированных компаний и может осуществляться путем предоставления ценных бумаг через биржу (introduction), выпуска ценных бумаг с помощью торга (issue by tender), выставления на продажу (offer for sale), размещения (placing) или публичного выпуска новых акций (public issue). После размещения акций они могут стать предметом торговли на фондовой бирже (stock exchange). Размещение акций

позволяет владельцам компании получить новый капитал или осуществить намеченные инвестиции [1].

Понятие IPO значительно более широкое, чем понятие «эмиссия ценных бумаг», так как процедура IPO помимо этапов процедуры эмиссии включает в себя также значительное количество управленческих мероприятий, необходимых для проведения IPO.

Свидетельством важности публичного размещения ценных бумаг в мировой экономике могут служить данные об объеме средств, привлеченных с помощью IPO (табл. 1).

Исследуем различные подходы к категории IPO, используемые в зарубежной и российской практике, выделим существенные признаки, раскрывающие содержание процесса IPO, систематизируем точки зрения на данную дефиницию. На наш взгляд, генезис понятий IPO позволит более глубоко понять значение и обосновать его роль на уровне макро- и микроэкономики и в целом на рынке ценных бумаг.

В первую группу объединим тех авторов, кто понимает под этой де-

Таблица 1 – Глобальный рынок IPO за период 1996–2010 гг.¹

Год	Количество размещений	Сумма привлеченных средств, млрд дол.
1996	1837	132,1
1997	1748	144,5
1998	1042	116,3
1999	1372	177,0
2000	1883	210,0
2001	832	94,0
2002	839	66,1
2003	864	49,9
2004	1516	124,5
2005	1537	167,1
2006	1729	247,0
2007	1979	287,1
2008	769	95,8
2009	577	112,6
(1/2)2010	593	99,6
Итого	19119	2123,6

¹ Составлено по материалам сайтов www.ipocongress.ru и www.offerings.ru

On the Essence of Russian Companies IPO

финицией публичную продажу акций компании на бирже широкому кругу инвесторов, осуществляемую впервые, т.е. такой процесс, с помощью которого организация превращается в открытую и публичную компанию. Так, Ю. Бригхэм и М. Эрхардт считают, что IPO – это процесс преобразования компании в открытую публичную корпорацию путем продажи своих акций большому количеству инвесторов [2]. По мнению В. Н. Едроновой и Т. Н. Новожиловой, это публичная продажа акций компании на бирже широкому кругу инвесторов, осуществляемая впервые [3]. А. В. Лукашов, А. Е. Могин считают, что IPO – это первоначальное публичное размещение: компания впервые выпускает свои акции на рынок и их покупает широкий круг инвесторов [4]. Подход данной группы ученых-экономистов к исследуемому понятию можно назвать классическим, так как он следует из перевода и подтверждает аббревиатуру IPO (Initial Public Offering – первоначальное публичное размещение).

Другая группа авторов, в частности Д. Е. Качановский, Ю. А. Данилов, утверждают, что IPO – это первое публичное предложение акций на рынке, делающееся самим эмитентом или по его поручению брокерами (андеррайтерами) [5]. Однако, на наш взгляд, данное уточнение не является существенным, так как размещение акций все равно осуществляется и не имеет значения – самим эмитентом либо по его поручению. Кроме того, в приведенном определении отсутствует указание на то, что размещение проводится среди неограниченного круга инвесторов, и может появиться сомнение, что данное размещение действительно публично.

Третья группа авторов подчеркивает, что IPO – это процедура размещения ценных бумаг, как правило, обыкновенных или привилегированных акций или облигаций на открытом

рынке с целью привлечения капитала. Так, С. Росс, Р. Вестерфилд и Б. Джордан считают, что IPO – это самая первая эмиссия ценных бумаг компаний инвесторам [6]. Р. Брейли и С. Майерс понимают под IPO процесс выпуска компанией новых акций и продажи их неограниченному кругу инвесторов с целью привлечения дополнительных денежных средств для компании [7]. Определение данной группы исследователей хотя и несколько противоречит «классической» трактовке понятия IPO, больше применимо к современной российской практике, где данная дефиниция понимается гораздо шире, чем просто первое размещение акций компании на фондовом рынке.

За последние 15 лет этот способ привлечения ресурсов устойчиво присутствует и в практике функционирования российских компаний. Назовем несколько причин, которые, по нашему мнению, способствовали формированию и развитию российского рынка IPO:

- длительный рост стоимости долгового финансирования, в том числе и на зарубежных фондовых рынках;
- необходимость дальнейшего повышения прозрачности бизнеса и адаптация российских публичных компаний к достаточно высоким требованиям по раскрытию информации;
- переход большинства крупных компаний на подготовку и представление финансовой информации и отчетности по МСФО;
- преодоление российским фондовым рынком последствий мирового финансового кризиса;
- объединение основных российских биржевых площадок (ММВБ и РТС) в единую торговую систему и создание Центрального расчетного депозитария;
- необходимость расширения перечня инструментов рынка ценных бумаг, которые могли бы послужить

Tatyana V. Reshetnikova

Cand. Sc. (Ec.), Professor of Financial Markets and Banking Dept.

Urals State University of Economics

**620144, RF, Ekaterinburg, ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-15**

Yury M. Tulskey

Postgraduate of Financial Markets and Banking Dept.

Urals State University of Economics

**620144, RF, Ekaterinburg, ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-15
E-mail: yu.tulskey@gmail.com**

Key words

INITIAL PUBLIC OFFERING

GLOBAL IPO MARKET

RUSSIAN IPO MARKET

REASONS FOR RUSSIAN COMPANIES TO ENTER THE IPO MARKET

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF RAISING FUNDS FROM FINANCIAL MARKETS

Summary

The article systematizes essential approaches to IPO – initial public offering, reveals the reasons for interest of Russian and foreign issuing companies in making floatation. The paper analyses the current state of global and Russian IPO markets, discovers prospects for IPO development as a market of securities market services.

Источники

1. Экономический словарь: портал коллекции словарей и энциклопедий http://mirslovarei.com/content_eco
2. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10-е изд. СПб.: Питер, 2007.
3. Едророва В. Н., Новожилова Т. Н. Рынок ценных бумаг. М.: Магистр, 2007.
4. Лукашов А. В., Могин А. Е. IPO от I до O: пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
5. Качановский Д. Е. IPO как альтернативный финансовый инструмент предприятия в рыночных условиях // Финансы и кредит. 2008. № 39.
6. Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. М.: Лаборатория базовых знаний, 2000.
7. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009.
8. Официальный сайт IPO-конгресса. Режим доступа: www.ipocongress.ru

альтернативным вариантом вложения активов коллективных форм инвестирования;

- ужесточение требований к процедуре листинга на Лондонской фондовой бирже (LSE), что может явиться стимулом для российских компаний-эмитентов отдать предпочтение при размещении своих ценных бумаг российским биржевым площадкам.

Исходя из этого, можно подтвердить интерес российских компаний к рынку IPO данными табл. 2.

Как представляется авторам, интерес этот скорее долгосрочный, рассчитанный на перспективу, поскольку вывод компаний-эмитентов на публичное размещение ценных бумаг до сих пор является для профессиональных участников российского рынка ценных бумаг – андеррайтеров инновационной, а не традиционной услугой.

Каждая компания-эмитент формирует свои собственные цели IPO и для их реализации разрабатывает определенную стратегию. Под стратегией проведения IPO в целях данной статьи будем понимать совокупность определенных действий и принципов поведения компании-эмитента, которые она использует для реализации поставленных целей.

Большинство авторов, чьи исследования по данной тематике были нами проанализированы (Р. Брейли, С. Майерс, Р. В. Колб, Р. Дж. Родригес, Ю. А. Данилов, Е. В. Едророва, Т. Н. Новожилова, Д. Е. Качановский и др.) считают, что одна из целей проведения

IPO состоит в привлечении большого объема капитала или ресурсов компанией для ее развития или расширения бизнеса.

Часть исследователей (С. Брег, А. В. Лукашов, А. Е. Могин, Е. Г. Патрушева, Е. В. Семенкова, В. В. Савицкий и др.) поддерживает ту точку зрения, в соответствии с которой осуществление IPO связано с оптимизацией структуры капитала компании и с диверсификацией структуры источников ее финансирования. По их мнению, снижение стоимости капитала для компании и облегчение дальнейшего привлечения капитала являются важнейшей целью проведения IPO.

Особого внимания заслуживает высказывание ряда авторов (Ю. Бригхэм, М. Эрхардт, Д. Е. Качановский, А. В. Лукашов, А. Е. Могин, А. Ю. Чалова, Е. Б. Соломатин, П. В. Шлык и др.) о том, что в качестве целей IPO можно отметить улучшение имиджа и создание положительной репутации компании. Проведение IPO способствует осуществлению эффективной и долгосрочной PR-акции для компании.

Как следствие, у компании повышается доверие со стороны покупателей, поставщиков, сотрудников, расширяется рынок сбыта продукции, появляется возможность для осуществления последующих эмиссий ценных бумаг в целях расширения бизнеса компании.

Результатом успешно проведенного IPO будет получение рыночной оценки стоимости акций компании и определение ее капитализации.

Таблица 2 – IPO российских компаний за период 1996–2010 гг.¹

Год	Количество размещений	Сумма привлеченных средств, млн дол.
1996	1	110,8
1997	–	–
1998	–	–
1999	1	144,2
2000	1	353,0
2001	–	–
2002	4	263,1
2003	2	41,5
2004	5	637,5
2005	15	5225,7
2006	25	18377,2
2007	30	31551,8
2008	6	1431,1
2009	12	1332,8
(1/2)2010	11	3653,3
Итого	113	63122,0

¹ Составлено по материалам сайта аудиторской компании Ernst & Young (E&Y) – <http://www.ey.com>

Систематизация существующих подходов и практика осуществления IPO позволили сформулировать следующее определение данного понятия: IPO – первый выпуск эмиссионных ценных бумаг, в основном обыкновенных акций, а также каждое последующее размещение новых выпусков акций компании, предлагаемое неограниченному кругу инвесторов на рынке самим эмитентом или по его поручению профессиональным участником рынка (андеррайтером), которое позволяет компании решать задачи по развитию, диверсификации и реструктуризации бизнеса.

Проведение IPO характеризуется для эмитента рядом преимуществ и недостатков (табл. 3).

Перспективы процессов IPO в России лежат в плоскости устранения названных недостатков при осуществлении публичных размещений ценных бумаг предприятиями-эмитентами нашей страны.

В процессе публичного размещения взаимодействуют три основные заинтересованные стороны – компания, продавец и инвестор. При этом каждая из сторон стремится к достижению собственных целей. Цель компании-эмитента – максимизация доходов; построение диверсифицированной структуры собственности, расширение сфер деятельности, эффективное привлечение финансовых ресурсов в будущем, обеспечение ликвидности ее акций на вторичном рынке.

Продавец, продающий принадлежащие ему акции, будет стремиться к максимизации доходов и стоимости остающихся у него активов, к тому, чтобы быть отмеченным в качестве участника успешной сделки.

Инвестор будет добиваться максимизации доходности акций и их цены в краткосрочной и долгосрочной перспективе, расширения и диверсификации своего фондового портфеля, накопления в нем позиций, которые не так легко приобрести на вторичном рынке.

Успешным может считаться такое IPO, в ходе которого интересы все трех сторон сделки совпадают и достигается максимальная цена акции и высокая ликвидность на вторичных торгах. ■

References

1. Economic dictionary http://mirslonovare.com/content_eco.
2. Brigham E., Ehrhardt M. Financial management. S.-Petersburg: Piter, 2007.
3. Edronova V. N., Novozhilova T. N. Securities market. Moscow: Magistr, 2007.
4. Lukashov A. V., Mogin A. E. IPO from I to O: handbook for financial directors and investment analysts. Moscow: Alpina Business Books, 2007.
5. Kachanovsky D. E. IPO as an enterprise's alternative financial tool in market conditions // Finansy i kredit. 2008. № 39.
6. Ross S., Westerfield R., Jordan B. The essentials of corporate finance. Moscow: Laboratoriya bazovoykh znaniy, 2000.
7. Brealey R., Mayers S. Principles of corporate finance. Moscow: ZAO Olimp-Biznes, 2009.
8. IPO Congress Official Website – www.ipocongress.ru

Таблица 3 – Преимущества и недостатки проведения IPO для эмитента [8]

Преимущества	Недостатки
Доступ к значительным финансовым ресурсам	Необходимость раскрывать для широкой публики большой объем закрытой ранее информации
Получение оценки текущей рыночной стоимости	Длительность всей процедуры и подготовки к ней
Механизм и средства для слияний и поглощений	Возможность потери контроля владельцев над компанией
Возможность для владельцев компании диверсифицировать свои активы и перевести часть акций в деньги	Риск коллективных судебных исков со стороны инвесторов
Возможность использовать акции как залог для получения займа	Зависимость от конечных результатов
Оптимизация структуры акционеров	Влияние рыночной конъюнктуры на текущую деятельность компании
Повышение престижности и рост возможностей по продвижению бизнеса	
Повышение заинтересованности и лояльности персонала	



Савельева Ирина Николаевна

Старший преподаватель
кафедры мировой экономики

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-10
E-mail: irinasavelyeva2008@yandex.ru

Ключевые слова

ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС
МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
ИННОВАЦИИ
ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Аннотация

Рассмотрена роль малого предпринимательства в инновационных процессах в промышленности; обоснованы преимущества и недостатки малого бизнеса в инновационном процессе. Определена роль венчурного капитала и значение стратегических альянсов в инновационной деятельности.

Роль малого предпринимательства в инновационном развитии промышленного комплекса региона

Промышленный комплекс занимает доминирующее положение в структуре экономики Свердловской области: доля промышленной продукции и услуг промышленного характера в валовом региональном продукте составляет 40%; промышленное производство обеспечивает 480,7 тыс. рабочих мест, или 30,7% от числа занятых в экономике, управлении и социальной сфере; более 50% инвестиций в основной капитал осуществляется в промышленности, что подтверждает ее значительный инвестиционный потенциал среди других отраслей и сфер экономики [1].

В то же время существует ряд серьезных проблем в развитии промышленной системы Свердловской области, связанных с инновационной составляющей: низкая доля инновационно активных организаций; низкие темпы освоения инновационных технологий, оборудования и видов продукции (доля отгруженной продукции инновационного характера в 2010 г. составила всего 10% от общего объема промышленного производства); отсутствие системы коммерциализации и внедрения в производство научных разработок. В планах Правительства Свердловской области создание к 2015 г. не менее 30 новых объектов инфраструктуры и обеспечение увеличения доли инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг организациями промышленного комплекса Свердловской области с 10 до 15–20% [1].

Реализация инновационного сценария развития промышленного комплекса Свердловской области невозможна без участия малого бизнеса, который активно развивается в сфере технологических и инженерных инноваций, приборостроения, металлургии, металлообработки, машиностроения и других отраслях.

Цель данной статьи – обосновать роль малого инновационного предпринимательства в повышении конкурентоспособности региональной промыш-

ленности и осветить некоторые задачи и пути их решения в части повышения инновационной активности малого бизнеса.

КОНЦЕПЦИИ ВОВЛЕЧЕННОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Неутихающие споры о ключевых игроках инновационных преобразований в промышленном производстве делают актуальным обобщение концепций, посвященных обоснованию и оценке роли малого бизнеса (см. таблицу).

Несмотря на различия в концепциях, роль малого предпринимательства в пионерном освоении инноваций во всех отраслях промышленности признается большинством зарубежных и отечественных исследователей.

Согласно данным проведенного автором весной 2011 г. опроса [2], инновации «живут» во всех отраслях промышленного комплекса Свердловской области, как традиционных, так и новых, высокотехнологичных. Особая роль в инновационном освоении продуктов, услуг и моделей бизнеса принадлежит малым предприятиям, которые занимаются наиболее рисковыми стадиями инновационного процесса. Так, 64% обследованных малых предприятий находятся на стадии «зарождения идеи»; 72% предприятий – на этапе «освоения», и только 28% предприятий реализуют инновации в стабильных условиях. Большое количество малых инновационных «стартапов» в региональном промышленном комплексе актуализируют идею о необходимости системной поддержки со стороны государства, поскольку именно данная группа предприятий испытывает большие трудности, связанные с финансированием инновационной деятельности, недостаточностью опыта в ведении бизнеса, высокими рисками на ранних этапах реализации проектов.

The Role of Small Business in Innovative Development of Regional Industrial Complex

Эволюция взглядов на роль малых фирм в инновационном процессе

Основные концепции/представители	Ключевые идеи
Циклическая (Й. Шумпетер, Г. Менш, К. Фримен, А.И. Анчишкин, Ю.В. Яковец)	Малое предпринимательство – источник всех динамичных изменений в промышленности; ключевой фактор развития промышленности и экономики в течение начального периода осуществления инновационной функции
Динамической дополнителности (Р. Ротвелл, М. Догсон)	Вовлеченность малого бизнеса в инновационный процесс обусловлена в большей мере «поведенческими» особенностями (способностью к адаптации, неформальными коммуникациями, отсутствием бюрократии и т.п.)
Общественной динамики (Г. Хэмэл, К. Шерман, Дж. Баррел)	Роль малого бизнеса в инновационных процессах необходимо исследовать исходя из анализа скорее качественных факторов, таких как стиль, стратегия, структура, нежели количественных – размер, процент
Жизненного цикла (П. Дойль, Р. Вернон, И. Адизес)	Роль малого предпринимательства в создании инноваций, а также степень интенсивности и характерные черты инновационной деятельности зависят от жизненного цикла товара и отрасли
Стратегии использования эндогенного потенциала	Поиск внутренних ресурсов роста в регионе, ставка на малые и средние предприятия, углубленный анализ факторов, влияющих на инновационную активность компаний
Инновационная модель глобальной экономики (Г. Чесбро, Р. Розенблум)	Взаимодействие крупного и малого бизнеса в инновационном процессе в формате отношений аутсорсинга; перенос акцента с внутренних факторов, обеспечивающих успех компании в конкурентной борьбе на глобальных рынках, на соотношение внутреннего и внешнего, а также развитие стратегических альянсов и сетевых структур

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРОМЫШЛЕННОМ ОСВОЕНИИ НОВОВВЕДЕНИЙ

Зарубежные исследователи [3–6] выделяют ряд преимуществ и недостатков инновационной деятельности малых предприятий в сравнении с крупными. Процесс управления на малых предприятиях гораздо менее «забюрократизирован», что позволяет принимать решения быстрее, чем в крупных компаниях. Это обеспечивает малым предприятиям большую гибкость в поведении на рынке, позволяя доминировать в специфических рыночных нишах. Еще одна положительная черта малых инновационных компаний – их способность к быстрому обучению и адаптации к меняющимся условиям. Кроме того, относительным преимуществом малых предприятий является меньшее давление и контроль со стороны государственных структур, что актуально для поддержания творческого процесса.

Преимущества крупных компаний связаны с наличием материальных и финансовых ресурсов, дающих воз-

можность проводить дорогостоящие исследования и разработки, нанимать высококвалифицированный персонал, содержать исследовательские лаборатории, а также административных ресурсов, позволяющих добиваться финансирования проектов и получения государственных заказов.

Основные трудности малых инновационных компаний связаны именно с недостатком ресурсов, прежде всего финансовых, производственно-технических и кадровых. Усугубляет проблему неразвитость внутреннего рынка сбыта инновационных разработок, кооперационных связей в отечественной промышленности и недостаточность «административного» ресурса у руководства малых предприятий.

ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ КАК УСЛОВИЕ ИННОВАЦИЙ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Различные исследования показывают, что доля предприятий малого бизнеса, которые закрываются в течение первого года жизни, на практике весьма высока и составляет от 50 до

Irina N. Savelyeva

Sr. Lecturer of Global Economics Dept.

Urals State University of Economics

620144, RF, Ekaterinburg, ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45

Phone: (343) 251-96-10

E-mail: irinasavelyeva2008@yandex.ru

Key words

INDUSTRIAL COMPLEX

SMALL BUSINESS

INNOVATIONS

INNOVATION ACTIVITY

Summary

The article highlights the role of small entrepreneurship in industry innovation processes. Advantages and disadvantages of small businesses in innovations are scrutinized. The author defines the role of venture capital and the importance of strategic alliances in innovation activity.

Источники:

1. Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 06.10.2011 г. № 1757-р. Режим доступа: www.minregion.ru/upload/documents/2011/.../241011_1757_str.doc
2. Савельева И. Н. Проблемы формирования системы малого инновационного предпринимательства // *Управленец*. 2011. № 5–6 (21–22).
3. Freeman C., Soete L. The economics of industrial innovation / Pinter Publishers. L., 1997.
4. Rothwell R., Dodgson M. Innovation and size of firm // Dodgson M., Rothwell R. (ed.). The handbook of industrial innovation / Edward Elgar Pub. Cheltenham, 1994.
5. Shearman C., Burell G. The structures of industrial development // *Journal of Management Studies* [JMS]. 1987. № 24.
6. Andreassi T. Innovation in small and médium-sized enterprises // *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*. 2003. V. 3, no.1/2.
7. Andreassi T. Expenditures in technological innovation: a study in Brazilian companies // Mphil Thesis, SPRU, Science Policy Research Unit / Sussex University. Brighton, 1998.

80%. Одна из основных причин высокого уровня «смертности» малых инновационных предприятий – недостаток финансирования. Получение финансовых ресурсов превращается для недавно учрежденных предприятий малого бизнеса в трудноразрешимое задание.

Венчурный капитал, признанная форма финансирования инноваций в зарубежных странах, дает возможность малым фирмам избежать поручительств или высоких банковских процентов. Однако даже за рубежом предприятия, занятые в отраслях с длительным сроком возврата инвестиций или в капиталоемких отраслях, зачастую имеют трудности с получением венчурного финансирования.

Тем не менее зарубежные авторы указывают на значение венчурного капитала в развитии инновационного бизнеса [6] и считают, что причиной конкурентоспособности США в программном обеспечении и биотехнологиях являются серьезные инвестиции венчурного капитала.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ КАК ДОПОЛНЕНИЕ К ВНУТРЕННИМ УСИЛИЯМ

Внутренние источники инноваций (прежде всего собственные исследования и разработки) являются необходимым, но не достаточным условием обеспечения конкурентоспособности в инновационном пространстве. Согласно зарубежным исследованиям [6; 7], внутренние источники инноваций (собственные исследования и разработки) и внешние (приобретение технологий и т. д.) скорее дополняют, нежели заменяют друг друга. Это означает, что для поддержания инновационной конкурентоспособности малым предприятиям необходимы внешние альянсы.

Согласно данным проведенного автором опроса, малые инновационные предприятия Свердловской области преимущественно ориентированы на внутренние источники инноваций. Изучение генезиса инноваций в промышленности региона показало, что большинство (84%) малых инновационных предприятий проводят собственные исследования; 24% – копируют (имитируют) иностранные компании. Меньше всего предприятий тратят средства на покупку лицензий у зарубежных компаний – всего 4% опрошенных. Воспринятая западными

компаниями модель «открытых инноваций» не нашла своего воплощения в деятельности малых инновационных предприятий в регионе.

Не работает в российской практике такой источник инноваций, как совместные исследования с вузами. По результатам исследования, респонденты крайне низко оценивают эффективность такого сотрудничества (2,5 балла из 5). Совместные проекты с крупным бизнесом трудно реализуемы в условиях неразвитости механизмов трансфера инновационных разработок кооперационных связей в промышленности, недостаточности информационной поддержки, отсутствия доступа малых инновационных предприятий к проектам государственно-частного партнерства.

Для развития малого инновационного бизнеса возможно создание альянсов со стратегическими игроками на рынке промышленных инноваций как по типу участников, так и по виду участников можно выделить альянсы с крупным бизнесом, с малыми предприятиями, с государством и частным сектором, с международными партнерами и др.

В зависимости от направленности деятельности выделяют:

- технологические альянсы, предназначенные для развития совместных исследований с крупными предприятиями и вузами, позволяющие идти в ногу с современным техническим уровнем и соотносящиеся с технологическим фокусом малой фирмы;
- коммерческие альянсы, способствующие коммерциализации инноваций и расширению рыночных возможностей малых фирм;
- финансовые альянсы, призванные помочь в обеспечении финансирования, необходимого для развития исследований на ранних этапах, приобретения технологий и реализации стратегий коммерциализации результатов исследований.

Особая роль в инновационном промышленном развитии принадлежит технологическим альянсам, которые могут стать в российских условиях достойной альтернативой венчурному капиталу. При высокой заинтересованности в инновациях малой фирмы крупный партнер может обеспечить развивающуюся компанию ноу-хау, финансированием совместных проектов, доступом

к ресурсам, обеспечить рынок сбыта. Выгода крупной компании от такого партнерства заключается в «тестировании» инновации и возможности подхватить инновационный процесс на менее рискованных стадиях. Кроме того, учитывая динамизм и неоднородность высокотехнологичных рынков, доминирование крупных компаний во всех сегментах рынка труднодостижимо; объединение усилий крупных и малых, быстроразвивающихся инновационных компаний позволит партнерам усилить свои конкурентные преимущества.

Для создания эффективного альянса между крупным и малым бизнесом в инновационном процессе необходимо учесть ряд ключевых факторов. Прежде всего, требуется создание эффективного коммуникационного канала для прохождения инновационных импульсов как между самими компаниями, так и внутри каждой из них. Другим фактором является достижение баланса интересов между компаниями в отношении совпадения целей сотрудничества со стратегическими потребностями и совместного влияния на процесс принятия решений. Наиболее успешные альянсы предполагают активное участие и причастность к процессу принятия решений как крупного, так и малого партнера по инновациям. Наконец, огромное значение для достижения эффективности их взаимодействия имеет взаимное доверие.

В настоящее время в странах – лидерах инноваций набирает обороты кооперация в рамках частно-государственного партнерства, развитие которого в нашей стране требует создания соответствующей правовой базы и реализации мер по снижению входных барьеров для малых инновационных предприятий. Предприниматели также придают большое значение кооперации с международными партнерами, что требует совершенствования нормативной правовой базы в области трансфера технологий, развития информационных и консультационных услуг в данной области.

Несмотря на то что выгоды от развития партнерской инновационной деятельности малого и крупного бизнеса в промышленном производстве очевидны, усилия, предпринимаемые для совершенствования инструментов поощрения таких альянсов, недостаточны.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Существует общее согласие исследователей относительно того, что государство должно брать ответственность за создание инновационной инфраструктуры, поддерживающей частные инновационные инициативы, а также вмешиваться в общественно значимые инновационные проекты, где рыночные механизмы неэффективны.

Данные проведенного автором исследования показывают, что развитие инновационной инфраструктуры в региональном промышленном комплексе пока не дало ощутимого результата. Так, участники исследования оценили ниже удовлетворительного уровня развитие практически всех элементов инновационной инфраструктуры. Оценки респондентов по показателям «использование информационных и коммуникационных технологий в деловых операциях», «использование автоматизированных систем управления» и «доступность услуг для развития инновационной деятельности в онлайн» позволяют констатировать удовлетворительный уровень развития лишь информационной инфраструктуры. В части совершенствования инновационной инфраструктуры наибольшее влияние на формирование системы малого инновационного предпринимательства в промышленности, по мнению респондентов, могут оказать развитие финансовой, производственно-технической инфраструктуры и подготовка кадров для работы на инновационных предприятиях.

Большинство авторов считают наиболее действенными следующие мероприятия господдержки инновационной деятельности в малом бизнесе. Причем каждое направление такой поддержки должно сопровождаться совершенствованием механизмов ее оказания.

Финансовая поддержка в виде грантов. Главная проблема, называемая бизнесом, использующим этот вид поддержки, – долгая процедура оформления, запутанный механизм отбора проектов и задержки с получением финансовой помощи вследствие бюрократических проволочек. Во многих случаях к моменту одобрения поддержки инновационный проект «устаревает» и становится неактуальным для инновационной деятельности компании.

References

1. The Strategy of the Social and Economic Development of the Ural Region till 2020. http://www.minregion.ru/upload/documents/2011/.../241011_1757_str.doc.
2. Savelyeva I. N. Problems of forming the system of small innovative entrepreneurship // Upravlenets. 2011. № 5–6 (21–22).
3. Freeman C., Soete L. The economics of industrial innovation/Pinter Publishers. London, 1997.
4. Rothwell R., Dodgson M. Innovation and size of firm // Dodgson M., Rothwell R. (ed.). The handbook of industrial innovation/Edward Elgar Pub. Cheltenham, 1994.
5. Shearman C., Burell G. The structures of industrial development // Journal of Management Studies [JMS]. 1987. № 24.
6. Andreassi T. Innovation in small and medium-sized enterprises // International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management. 2003. V. 3, no.1/2.
7. Andreassi T. Expenditures in technological innovation: a study in Brazilian companies // Mphil Thesis, SPRU, Science Policy Research Unit / Sussex University. Brighton, 1998.

Налоговые стимулы. В высокотехнологичных отраслях промышленности достаточно легко оценить затраты на исследования и разработки и, соответственно, обеспечить предприятие льготами. Однако, существует много вопросов относительно того, как использовать подобные стимулы в традиционных отраслях промышленности. Кроме того, получению данной формы поддержки не способствует бюрократическая волокита, связанная с оформлением документов.

Поддержка, связанная с выходом малых промышленных предприятий на международный рынок. Малый биз-

нес нуждается в поддержке для функционирования на международной арене, хотя, согласно мировому опыту, главным образом это достигается благодаря сотрудничеству и созданию альянсов с компаниями, которые уже активны на зарубежных рынках. Огромное значение при этом имеет процедура зарубежного патентования, которая является слишком дорогой для молодой развивающейся компании. Так, согласно данным проведенного исследования, только 8% малых предприятий в промышленности региона осуществляют зарубежный патентный поиск и процедуру патентования разработок.

Совершенствование промышленной политики с учетом интересов малых инновационных предприятий. Стоит отметить, что для промышленно развитых стран характерно признание малого инновационного предпринимательства как стратегического игрока в реализации промышленной политики на основе инноваций. В российской практике, в ситуации отсутствия доверия со стороны предпринимателей к инициативам власти, «невмешательство в дела малого инновационного предпринимательства» со стороны государства и надзорных органов является наиболее



Восканян Мариам Амбарцумовна
Кандидат экономических наук,
доцент, заведующая кафедрой
экономической теории и проблем
экономики переходного периода

**Российско-Армянский
(Славянский) университет**
375051 Республика Армения,
г. Ереван, ул. Овсепя Эммина, 123
Контактные телефоны:
(+37410) 211466, (+37491) 125366
E-mail: voskanyanm@gmail.com

Ключевые слова

РЕЖИМ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ
ИНФЛЯЦИЯ
ТАРГЕТИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ
РАЗВИТЫЕ И РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

Аннотация

На сегодняшний день одним из наиболее популярных режимов денежно-кредитной политики можно считать инфляционное таргетирование (далее – ТИ). Практически большинство стран с развитой экономикой предпочитают осуществлять свою монетарную политику в рамках этого режима. Вместе с тем судить об успешности этого режима в развивающихся странах довольно сложно, поскольку в отличие от развитых стран опыт развивающихся стран в осуществлении политики ТИ разнороден и не поддается существенной классификации. В этой связи нам представляется довольно актуальной проблема применения ТИ в рамках неразвитой экономики.

Таргетирование инфляции как оптимальный режим денежно-кредитной политики: опыт Армении

ТАРГЕТИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Опыт стран, применяющих режим таргетирования инфляции (ТИ), различен. Это связано с тем, что каждая страна при переходе на режим ТИ имела различные стартовые условия. Однако можно утверждать, что причина перехода к ТИ во всех случаях одинакова и состоит в неэффективности применяемых ранее режимов. Кроме того, необходимо отметить, что есть существенная разница между развитыми странами, решившими перейти на режим ТИ, и развивающимися странами (рис. 1–4)¹. Наконец, в целом страны, таргетирующие инфляцию, отличаются более высокими показателями экономического развития и более низкими темпами инфляции в сравнении со странами, применяющими другие режимы денежно-кредитного регулирования.

Опыт развитых стран в осуществлении ТИ достаточно успешен. Как правило, после применения политики инфляционного таргетирования в этих странах наблюдается увеличение подушевого дохода и снижение темпов инфляции (рис. 1, 2).

Что касается достижения инфляционного ориентира, то в целом мож-

но сказать, в развитых странах не наблюдается серьезных отклонений от установленных номинальных якорей. Подытожив, отметим, что большинство развитых стран в качестве целевого ориентира монетарной политики выбирают довольно низкие показатели (1–3%), таргетируя инфляцию, используют основной показатель Индекс потребительских цен (ИПЦ) и в качестве основного инструмента денежно-кредитной политики применяют операции на рынке ценных бумаг.

В отличие от развитых стран, развивающиеся страны используют не полнофункциональное инфляционное таргетирование, а лишь облегченную версию ТИ. Опыта развивающихся стран в осуществлении политики инфляционного таргетирования намного более разнообразен. В целом, так же как и в случае развитых стран, здесь наблюдается тенденция улучшения основных макроэкономических показателей.

Отметим, что если развитые страны переходили на режим ТИ уже со стабильными макроэкономическими показателями, то развивающиеся страны в большинстве своем характеризуются нестабильной и высокой инфляцией, а также довольно низкими показателями

¹ В построении графиков использовались данные World Bank: World Development Indicators, 2009. <http://devdata.worldbank.org/dataonline/>. www.cba.am

желаемой мерой государственного влияния с точки зрения предпринимателей. Необходима организация пространства диалога между бизнесом и властью, направленная на укрепление доверия.

Следует отметить, что большинство названных мер развития инновационной активности в промышленности региона провозглашены в Стратегии социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года [1]. Тем не менее приходится признать, что промышленная политика в отношении развития инноваций все еще сфокусирована на потен-

циале крупных компаний, а поддержка малых инновационных предприятий носит во многом декларативный характер.

Для создания критической массы инноваций необходима поддержка малого предпринимательства, способного обеспечить инновационные импульсы развития региональной промышленности. Указанные в настоящей статье проблемы имеют общесистемные корни и могут быть преодолены только в рамках комплекса разнообразных мер, важнейшей из которых является формирование системы малого инновационного предпринимательства в промышленности региона. ■

Inflation Targeting as an Optimal Model of Monetary Policy: Case of Armenia

INFLATION TARGETING: GLOBAL TRENDS

Inflation targeting (IT) can generate various experiences to countries applying it. This is directly related to the fact that there were different original conditions in the countries which afterwards moved to this regime. However, the reason behind the transition to inflation targeting is likely to be the same in every case and implies inefficiency of formerly used regimes. Besides, it is necessary to point out that there is a vast disparity between developed economies which have decided to apply inflation targeting and developing countries which have made similar decision (figures 1–4)¹. At last, countries targeting inflation generally have better economic performance and a lower inflation rate compared to countries executing other regimes of monetary regulation.

Experience of developed countries in inflation targeting is quite successful. As a rule, the inflation targeting application in these countries leads to an increase in per capita income and a decrease in inflation (figures 1, 2). As for the inflation targets developed countries by and large are able to reach them without any deviations. Summing up we can say

that the majority of developed countries pick quite low rates (1–3%) for monetary policy targets, use Consumer Price Index (CPI) for the main indicator in inflation targeting and choose operations in the stock market as the major monetary policy tool.

In contrast to developed economies, developing countries prefer to implement light versions of IT rather than full ones. Developing countries' experience in conducting the policy of inflation targeting is much more diversified. As a whole, here as well as in developed countries there is observed a similar trend towards improvement of the key macroeconomic indicators.

Yet let us note that developed countries were shifting to IT regime already enjoying stable macroeconomic indicators, whereas developing countries in this transition period mostly suffered from unpredictable and raging inflation, slow economic growth and meager per capita income.

However, looking at the developing countries results in achieving monetary policy target, we can conclude they are very far from being ideal. Above all, it is necessary to mention that the developing countries considered in the article

Mariam A. Voskanyan

Cand. Sc. (Ec.), Head of Economic Theory and Problems of Transition Economics Dept.

**Russian-Armenian
(Slavic) University
375051, Republic of Armenia,
Yerevan, ul. Ovsepa Emina, 123
Phone: (+37410)211466,
(+37491)125366
E-mail: voskanyanm@gmail.com**

Key words

MONETARY POLICY REGIME
INFLATION
INFLATION TARGETING
DEVELOPED AND DEVELOPING COUNTRIES

Summary

Nowadays inflation targeting appears to be one of the most widespread regimes of monetary policy. Practically most developed countries prefer to implement their monetary policy under this regime. Yet it is rather difficult to judge on the success of this regime in developing countries because in contrast to developed ones the experience in its realization is heterogeneous and cannot be classified thoroughly. Thus, the problem of applying inflation targeting to undeveloped economies seems to be quite interesting to be studied.

¹ Source: World Bank: World Development Indicators 2009. URL: <http://devdata.worldbank.org/dataonline/>.
www.cba.am

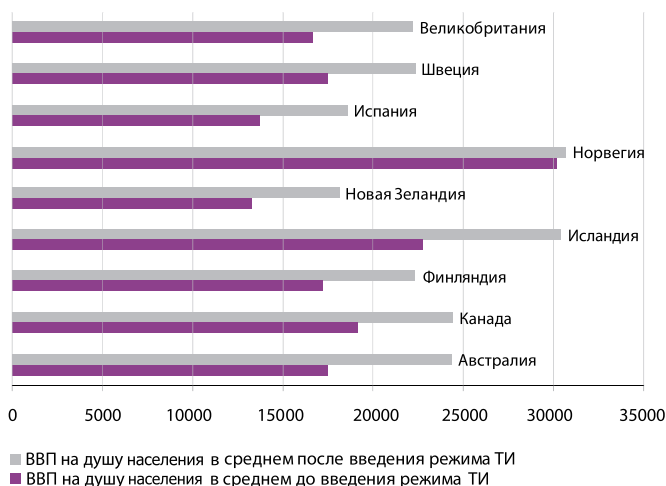


Рис. 1. ВВП на душу населения в развитых странах в среднем до и после введения ТИ (по состоянию на 2008 г.)

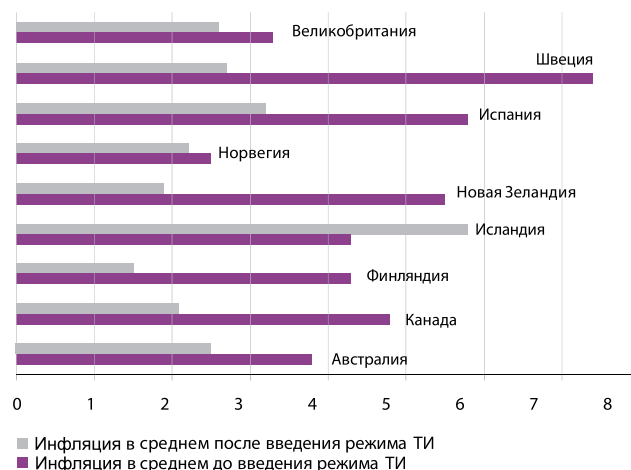


Рис. 2. Инфляция (ИПЦ) в развитых странах в среднем до и после введения ТИ (по состоянию на 2008 г.), %

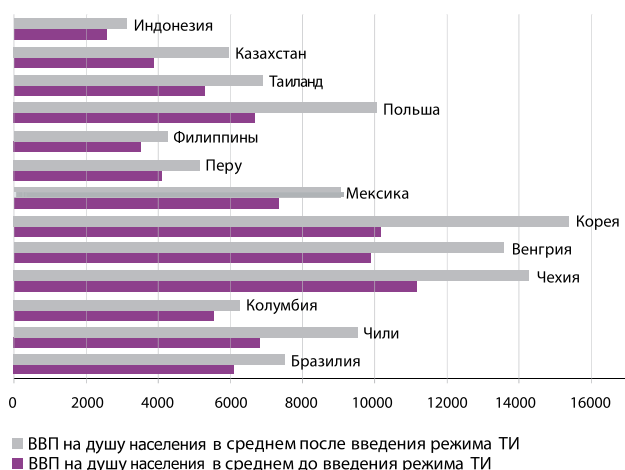


Рис. 3. ВВП на душу населения в развивающихся странах в среднем до и после введения ТИ (по состоянию на 2008 г.)

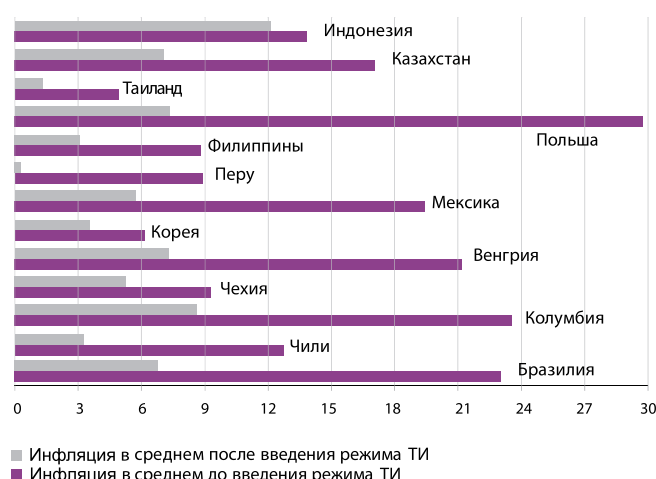


Рис. 4. Инфляция (ИПЦ) в развивающихся странах в среднем до и после введения ТИ (по состоянию на 2008 г.), %

экономического роста и подушевого дохода.

С точки зрения достижения целевого ориентира денежно-кредитной политики успехи монетарных властей в развивающихся странах далеки от идеала. За исключением Колумбии и Венгрии все рассмотренные нами страны с развивающейся экономикой используют в качестве номинального якоря очищенный показатель ИПЦ, что в определенной степени искажает реальную картину.

В этой связи судить об успешности денежно-кредитной политики довольно сложно. Нам представляется, что, дабы установить истинные инфляционные процессы в этих странах, следует рассмотреть основной показатель ИПЦ. Исследования показали, что целевые ориентиры развивающихся стран характеризуются нестабильностью, довольно большим коридором таргетирования, а также сильно отличаются

от реальных показателей инфляции в экономике. Таким образом, сравнивая результаты эффективности денежно-кредитной политики в развитых и развивающихся странах, мы приходим к выводу, что полноценное осуществление политики инфляционного таргетирования возможно только в рамках развитой экономики.

С целью оценки валютной политики в рамках инфляционного таргетирования в развивающихся странах нами был осуществлен сравнительный анализ динамики колебаний обменных курсов во всех развивающихся странах, таргетирующих инфляцию. Как показал анализ, практически во всех этих странах проводится политика плавающего курса. Некоторым исключением из этого правила является Чили, где официально осуществляется контроль колебаний валютного курса в рамках определенного коридора.

Обратим внимание, что, как показали исследования, во всех развивающихся странах, таргетирующих инфляцию, колебания обменного курса национальной валюты к доллару сопровождаются довольно стабильными колебаниями уровня инфляции. Таким образом, ни в одной из указанных стран не обнаружено резких колебаний валютного курса, которые оказывали бы серьезное влияние на колебания уровня инфляции в экономике.

ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ В АРМЕНИИ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

С начала 2006 г. основной целью Центрального банка Армении стало обеспечение показателя инфляции в размере максимум $3 \pm 1,5\%$ как целевого ориентира политики ТИ. Отметим, что 2006 г. с точки зрения достижения целевого ориентира не был успешным (рис. 5). Основным инструментом монетарного регулирования в Армении

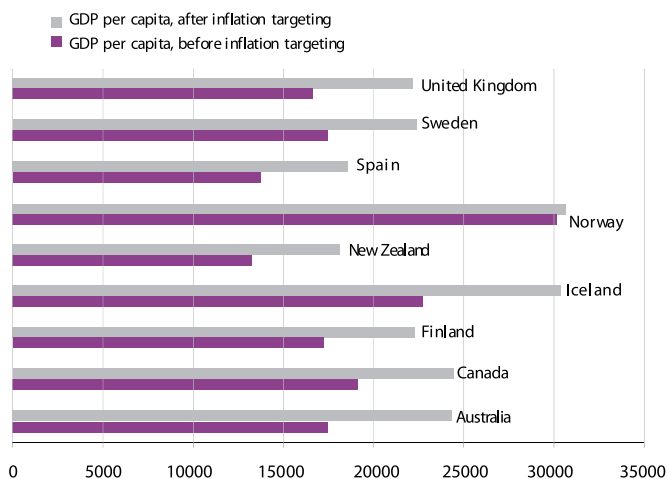


Figure 1. GDP per capita, developed countries, before and after inflation targeting (2008)

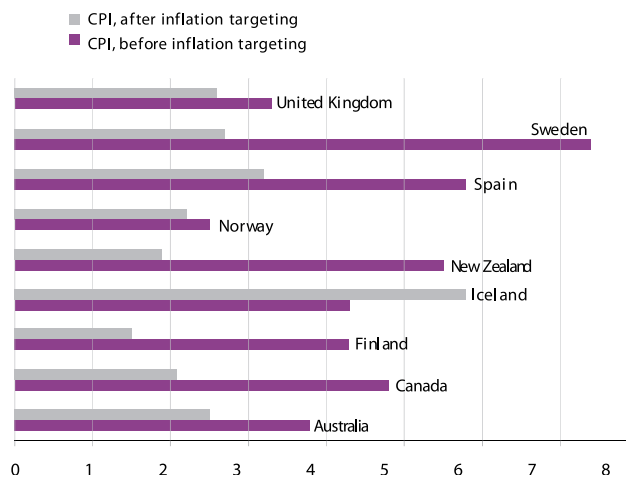


Figure 2. CPI, developed countries, before and after inflation targeting (2008), %

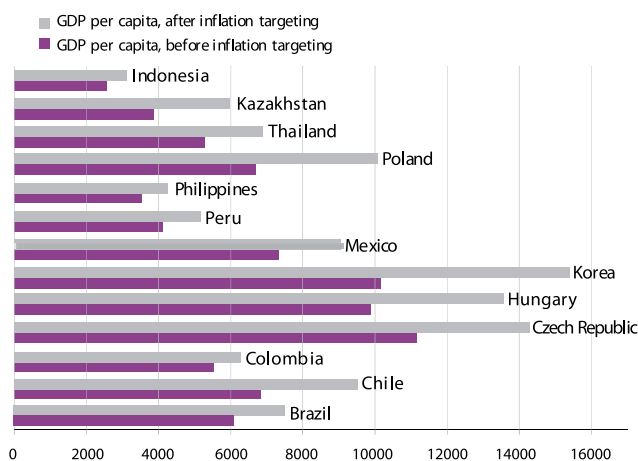


Figure 3. GDP per capita, developing countries, before and after inflation targeting (2008)

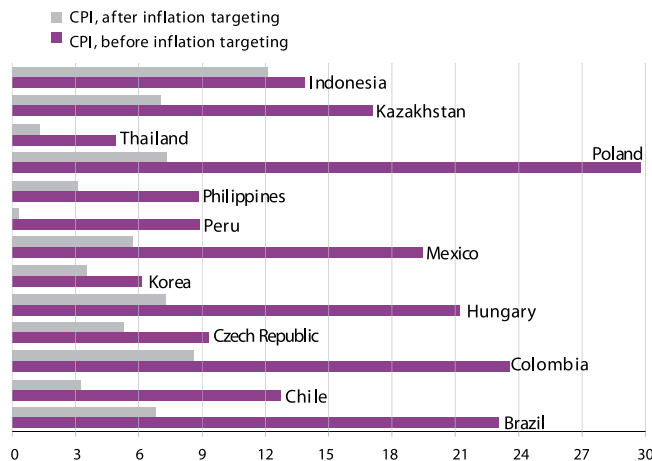


Figure 4. CPI, developing countries, before and after inflation targeting (2008), %

(except for Colombia and Hungary) use net CPI as a nominal anchor what to a certain extent distorts the real picture.

That is why it is rather a complicated task to judge on the success of monetary policy. It seems that to unveil factual inflation processes in these countries we should consider the core indicator of CPI. The research showed that developing countries' targets feature instability, wide targeting corridor and also inflation rates which differ a lot from actual situation in the economy. Thus, having compared the results and efficiency of monetary policy in developed and developing countries, we arrived to the conclusion that IT policy might be adequately executed only in conditions of developed economy.

To assess currency policy within the frames of inflation targeting in developed countries there was conducted the comparative analysis of dynamics in currency

rates fluctuations in all developing countries targeting the inflation. The analysis revealed that almost all of these countries had floating currency. A kind of exception is Chile because it officially controls currency rate fluctuations in the established corridor.

In addition, we would like to draw your attention to the fact that according to the research in all developing countries with IT regime the fluctuations of the national currency rates to U.S. dollar are accompanied by fairly stable fluctuations of inflation rates. So, none of the developing countries using IT regime experiences sharp fluctuations of the currency rate which in their turn could substantially influence the inflation in the economy.

INFLATION TARGETING IN ARMENIA: TO BE OR NOT TO BE?

Since the beginning of 2006 the Central Bank of Armenia (CBA) has set the

principal objective to keep the inflation to maximum $3 \pm 1,5\%$. Yet 2006 has failed to reach the inflation target (figure 5)¹. The major monetary regulation tool in Armenia is discount rate which has been gradually raised by Armenian monetary authorities since early 2006 to ease the inflationary pressure on the economy. Initially, these actions have brought the relevant positive results.

In the beginning of 2007 the target of the Armenian monetary policy was changed and amounted to $4 \pm 1,5\%$. Such steps of the Central Bank seemed to be the response of monetary authorities to high inflation expectations. Nonetheless, neither increasing estimated inflation rates, nor further lifting of the discount rate could help the Central Bank of Armenia to attain the goals set

¹ www.cba.am

является ставка рефинансирования, которую «денежные власти» республики с начала 2006 г. постепенно поднимали с целью снижения инфляционного давления на экономику. Поначалу эти действия принесли соответствующие положительные плоды.

В начале 2007 г. целевой ориентир денежно-кредитной политики Армении был изменен и принял значение $4 \pm 1,5\%$. Такие действия Центрального банка, по всей видимости, были ответом на высокие инфляционные ожидания. Тем не менее ни повышение прогнозных показателей инфляции, ни дальнейшее повышение ставки рефинансирования не позволили Центральному банку страны достичь поставленных целевых ориентиров в 2007 г. Примерно такая же ситуация наблюдается в последующие периоды. В конце 2010 – начале 2011 г. ситуация практически вышла из-под контроля Центрального банка.

В ежегодном разрезе картина более радужная. Однако, как мы можем видеть в таблице, в двух из пяти лет реализации таргетирования инфляции в Армении ЦБ РА не удалось достичь поставленной цели. При этом степень отклонения от целевого ориентира составила 61 и 49% в 2008 и 2010 г. соответственно. И если добавить к этому нарастающие темпы инфляционного давления за последние год-полтора, можно с сожалением констатировать, что умеренная на сегодняшний день инфляция может легко перейти в галопирующую.

Как мы можем видеть, с целью сдерживания инфляционного давления ЦБ РА повышает ставку рефинансирования, однако, в сущности, это не приводит к снижению уровня инфляции и начиная с 2007 г. «денежным

властям» Армении не удается достичь целевого ориентира монетарной политики в большей части наблюдаемых периодов (рис. 6)¹.

Итак, основной инструмент ЦБ РА не обладает достаточной степенью эффективности в вопросе достижения целевого ориентира и борьбы с инфляционным давлением. Этому есть вполне объективная причина.

На сегодняшний день экономика Армении не отличается достаточно эффективной финансовой системой. Достаточно отметить, что по состоянию на 2010 г. уровень капитализации составил лишь 1,49%². Этот факт лишает ЦБ РА возможности использовать основной инструмент денежно-кредитной политики при таргетировании инфляции, т. е. операции на рынке ценных бумаг. Вместе с тем банковская система Армении охватывает 90% всех активов финансовой системы. Таким образом, единственным аккумулятором сбережений населения можно считать именно банковскую систему. Однако здесь возникает другая проблема. По состоянию на 2009 г. уровень кредитования реального сектора, обеспеченного банковской системой, составил лишь 19,9%, что, по сути, лишает «денежные власти» возможности эффективно использовать ставку рефинансирования в качестве инструмента монетарного регулирования.

Все вышеперечисленное сопровождается постоянно увеличивающимся инфляционным давлением, восстановившимся потоком денежных валютных трансфертов, который, несомненно, имеет серьезное влияние на увеличение денежного предложения, и увеличение

степени концентрации экономики сводит на нет все попытки Центрального банка по борьбе с инфляцией.

Что остается в такой ситуации Центральному банку? В сложившемся положении «денежные власти» нашли единственное решение – ужесточение валютного регулирования. Практически с самого начала осуществления инфляционного таргетирования ЦБ РА проводит жесткую валютную политику. Искусственное укрепление обменного курса национальной валюты, которое осуществляется со стороны Центрального банка, привело к значительным негативным последствиям. Безусловно, в какой-то степени такая политика способствует сдерживанию роста денежного предложения и, соответственно, сокращению инфляционного давления. Однако, как было показано выше, попытки ЦБ РА не привели к значительным успехам. В результате ужесточение валютного контроля не позволило удержать уровень инфляции в рамках коридора и в то же время свело на нет все экспортные позиции экономики Армении. Здесь также необходимо упомянуть одно из самых важных условий успешной реализации ТИ – свободно плавающий валютный курс. В этом смысле ЦБ РА, де-факто реализовав жесткое валютное регулирование, изначально исключает возможность эффективной монетарной политики в рамках ТИ.

Таким образом, как показал анализ результатов денежно-кредитной политики Армении за период 2006–2010 гг., говорить об успешности инфляционного таргетирования в республике не приходится. В ежегодном разрезе инфляционный ориентир денежно-кредитной политики в боль-

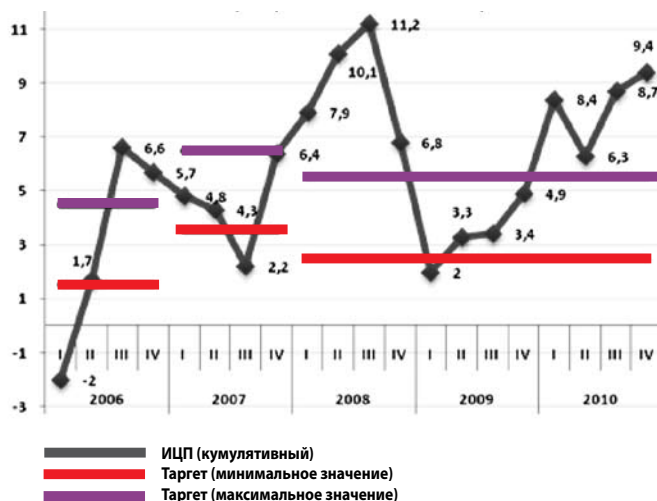


Рис. 5. ИПЦ и целевой ориентир в Армении в 2006–2010 гг. (ежеквартально), % роста по сравнению с тем же периодом прошлого года

ИПЦ и целевой ориентир в Армении в 2006–2010 гг. (ежегодно), % роста по сравнению с прошлым годом

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010
Таргет (нижний предел)	1,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Таргет (верхний предел)	4,5	5,5	5,5	5,5	5,5
Фактический уровень инфляции	2,9	4,4	8,9	3,4	8,2
Отклонение от таргета, %	0	0	61	0	49

¹ www.cba.am

² Данные согласно официальному сайту Фондовой Биржи РА – <http://www.nasdaqomx.am>

in 2007. Similar situation was encountered in subsequent periods. At the end of 2010 the situation has virtually gone out of control of the Central Bank.

If we look at annual performance, the situation will appear to be more pleasant. However, the table demonstrates that in two out of five years of IT policy in Armenia the Central Bank was unable to attain the goals¹. At that, the degree of deviation from the target accounted for 61% and 49% in 2008 and 2010 respectively. Moreover, if we add to this constantly increasing inflationary pressure during last one and a half years we can regretfully conclude that the inflation pace which is moderate at the moment may easily transform into galloping inflation in the nearest future.

As we can see, the Central Bank raises the discount rate to relieve inflationary pressure, though in fact it does not cause any decrease in inflation, and starting with 2007 monetary authorities of Armenia have not been able to reach monetary policy targets in most of the examined periods (figure 6)².

Consequently, the most widely used tool of the Central Bank of Armenia is not efficient enough to reach the inflationary targets and neutralize inflationary pressure. And there is an objective reason for this.

Today Armenian economy does not have a reasonably effective financial system. It is enough to mention that in 2010 the capitalization amounted to just 1,49%³. This fact deprives the Armenian Central Bank of the opportunity to apply

such monetary policy tool as stock market operations. At the same time, Armenian banking system makes up 90% of all financial system assets. Thus, it is the banking system that is the single accumulator of the people savings. Yet here another problem emerges. In 2009 the level of lending to the real sector by the banking system amounted to just 19,9% what logically denies monetary authorities the opportunity to use the discount rate efficiently as one more monetary tool.

All above-enumerated phenomena go along with permanently increasing inflationary pressure, restored flow of money transfers in foreign currencies, which undoubtedly strongly affect money supply, and last but not the least growing concentration of the economy. All this in total negates the attempts of the Central Bank to control inflation.

What is left to the Central Bank to do in such a desperate situation? In the present situation monetary authorities have found the only decision and tightened foreign exchange control. Literally this means that from the beginning of the IT the Central Bank of Armenia adopts strict currency policy. Artificial revaluation of the national currency executed by the Central Bank led to a number of negative outcomes. Definitely, to a certain degree such policy restrained the growth of money supply, that logically somehow reduced inflationary pressure. However, as it was mentioned before, the attempts of CBA were fruitless. As a result, tightened foreign exchange control did not enable CBA to keep the inflation within the established corridor, and, moreover, it went against all exporting industries in the Armenian economy.

Here it is essential to bring up one of the most important preconditions of successful realization of IT, particularly, floating exchange rate. In this sense CBA de facto exercising strict exchange rate control initially excludes the possibility of effective monetary policy through IT regime.

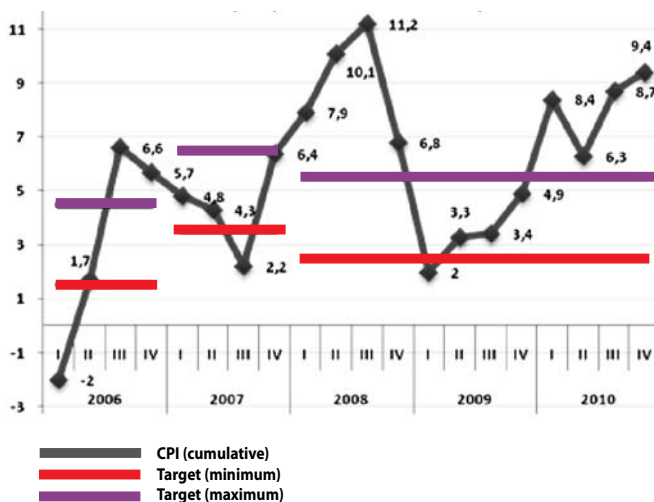
Thus, as the analysis of the monetary policy results in Armenia in 2006–2010 proved inflation targeting in the country turned out to be unproductive. Mostly CBA was able to reach annual inflation targets, but taking into account that inflation targeting model normally operates on quarterly forecasts, we cannot deny that Armenian monetary authorities failed to realize even the light version of IT. Besides, this period did not see any substantial improvement in macroeconomic indicators. In addition, allowing for the facts that, firstly, CBA firmly controls currency exchange rate against U.S. dollar which is itself unacceptable in IT policy, and, secondly, there is a very poorly developed system of financial intermediation in Armenia, we can conclude that the transition of Armenia's monetary policy to inflation targeting regime was fictitious.

In conditions of the world financial crisis the problem of the monetary policy efficiency is becoming a live issue for the governments. According to the analysis, in majority of developed countries that are targeting inflation there is observed the devaluation of national currencies against U.S. dollar. At the same time, for developing countries the opposite is true. For the last few months in most of developing economies there have taken place the revaluation of national currencies.

¹ www.cba.am

² Ibid

³ Note: According to the official website of the Armenian Stock Exchange.



CPI and inflation target in Armenia in 2006 – 2010 (annually) % growth to the year before

Indicator	2006	2007	2008	2009	2010
Target (lower limit)	1,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Target (upper limit)	4,5	5,5	5,5	5,5	5,5
Actual inflation rate	2,9	4,4	8,9	3,4	8,2
Target deviation, %	0	0	61	0	49

Figure 5. CPI and inflation target in Armenia in 2006–2010 (quarterly), % growth to the year before



Рис. 6. ИПЦ и ставка рефинансирования в Армении в 2006–2010 гг. (ежеквартально), % роста

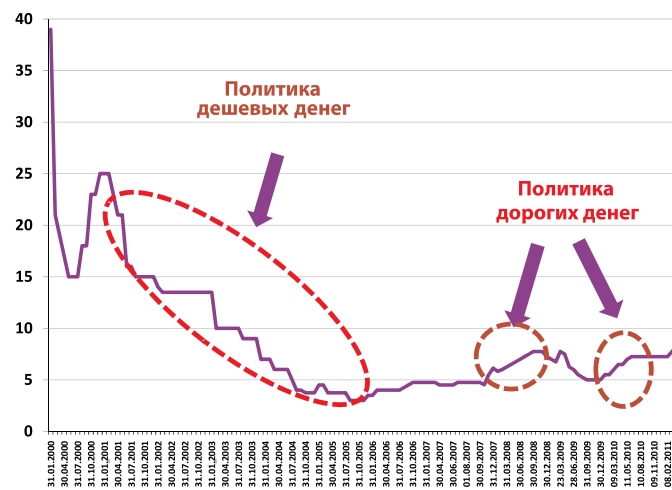


Рис. 7. Ставка рефинансирования в Армении в 2000–2010 гг. (ежеквартально), % роста

шей степени достигается ЦБ РА, однако, принимая во внимание, что модель инфляционного таргетирования обычно использует ежеквартальные прогнозы, необходимо признать, что «денежным властям» Армении все же не удастся осуществлять даже облегченный вариант инфляционного таргетирования. В целом за это период не наблюдается и существенного улучшения макроэкономических показателей. Кроме того, учитывая тот факт, что ЦБ РА довольно жестко контролирует обменный курс национальной валюты по отношению к доллару, что уже само по себе недопустимо при политике инфляционного таргетирования, а также отсутствие достаточно развитой системы финансового посредничества, приходится констатировать фиктивность перехода денежно-кредитной политики Армении на режим инфляционного таргетирования.

В условиях мирового финансового кризиса проблема эффективности монетарной политики становится еще более актуальной. Как показал проведенный анализ, почти во всех развитых странах, таргетирующих инфляцию, наблюдается ослабление национальной денежной единицы по отношению к доллару. В то же время в большинстве развивающихся стран картина обратная: за последние несколько месяцев произошло укрепление национальной валюты по отношению к доллару. Причем если в Польше, Таиланде и Колумбии произошло незначительное повышение курса национальной денежной единицы по отношению к доллару, то в Армении, России, Венгрии, Казахстане

и Исландии это укрепление довольно существенное.

Вместе с тем большинство развитых стран, таргетирующих инфляцию, проводят «мягкую» денежно-кредитную политику. Так, в апреле 2009 г. ставка рефинансирования в Англии составила 0,5%. Австрия и Норвегия также следуют этому примеру, однако такого серьезного снижения процентной ставки там не произошло.

Денежно-кредитная политика развивающихся стран, таргетирующих инфляцию, осуществляется примерно в том же русле. Тем не менее необходимо учитывать, что развивающиеся экономики более подвержены инфляционному давлению, что не позволяет «денежным властям» осуществлять настолько мягкую монетарную политику.

Вместе с тем из рассмотренных выше стран Армения единственная, кто в условиях мирового финансового кризиса проводит политику «дорогих денег» (рис. 7)¹.

Обобщая вышесказанное, отметим, что в целом политика инфляционного таргетирования на сегодняшний день одна из самых успешных среди режимов денежно-кредитного регулирования. Однако в условиях кризиса, когда проблема управления инфляцией, особенно в развитых странах, отошла на второй план, трудно судить об успешности или неэффективности режима инфляционного таргетирования.

Вместе с тем анализ, проведенный в работе, показал, что в настоящее время Армения не может в полной мере претендовать на реализацию инфляционного таргетирования в рамках собственной денежно-кредитной политики. В сложившейся

ситуации более целесообразно было бы признать несостоятельность ТИ в рамках денежно-кредитного регулирования Армении и объявить о переходе на режим валютного регулирования в рамках установленного коридора. Это бы отразило реальную денежно-кредитную политику, проводимую в республике, но вместе с тем повысило бы степень прозрачности осуществляемой политики и с течением времени позволило бы усилить позиции Центрального банка в экономике. Более того, открытая политика по таргетированию обменного курса дала бы реальному сектору экономики некоторую определенность на денежном рынке, что, несомненно, повлияло бы на эффективность как монетарной политики, так и работы экономики в целом.

Сказанное выше не означает, что автор против политики инфляционного таргетирования. Напротив, на наш взгляд, причиной неуспешности «денежных властей» является то, что Центральный банк Армении преждевременно объявил о переходе на данный режим. В этой связи будет целесообразно сосредоточить свое внимание на развитии институтов финансового посредничества и осуществлять постепенный переход на режим ТИ. Безусловно, слабая вовлеченность финансового сектора в реальный сектор экономики Армении позволила бы оттянуть влияние мирового финансового кризиса на Армению. Однако, если «денежными властями» не будут предприняты необходимые стабилизационные меры, последствия могут оказаться фатальными для экономики в целом. ■

¹ www.cba.am

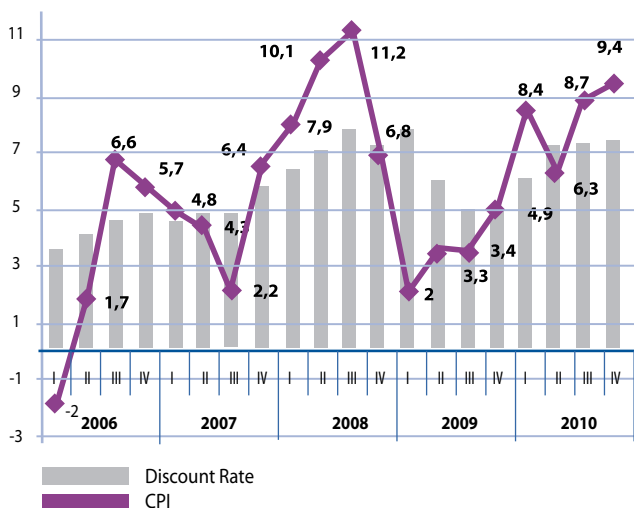


Figure 6. CPI and discount rate in Armenia in 2006-2010 (quarterly), % growth

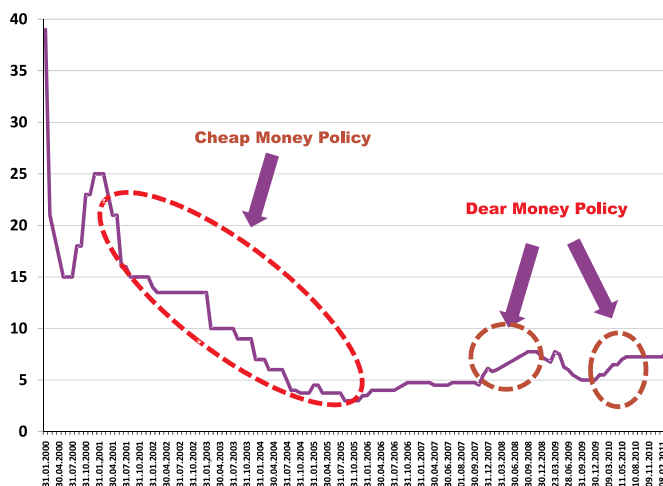


Figure 7. Discount rate in Armenia in 2000-2010 (quarterly), % growth

Interestingly that whereas in Poland, Thailand, and Colombia there was an insignificant improvement in exchange rate, in Armenia, Russia, Hungary, Kazakhstan and Iceland the improvement was reasonably sizeable.

Then, the majority of developed economies that target inflation enact "soft" monetary policy. In that way, in April 2009 the discount rate in Great Britain accounted for 0,5%. Austria and Norway follow this example as well, yet there was not any comparable reduction of the discount rate in these countries.

The monetary policy of developing countries is executed practically in the same direction. Nevertheless, it must be taken into account that the main difference between developed and developing economies is that the latter are subjected to inflationary pressures, and, consequently, monetary authorities are not able to execute such a soft monetary policy.

However, of all the countries studied in the article Armenia is the only one which in conditions of the world financial crisis adopt dear money policy (figure 7)¹.

Summarizing the above-discussed issues we argue that the policy of inflation targeting is one of the most winning policies among regimes of the monetary regulation at present time. Although in crisis context when the problem of managing the inflation, especially in developed countries, stepped aside, it may be difficult to make judgments on its efficiency and assess its results for the economy.

The analysis, carried out in our work, demonstrated that at the mo-

ment Armenia cannot be supposed to implement inflation targeting within the course of its own monetary measures. In the current situation it is more expedient to recognize the failure of inflation targeting in monetary policy of Armenia and announce the transition to exchange rate regime in stipulated corridor. This would reflect actual monetary policy, but, at the same time, it would be able to raise the level of the adopted policy transparency so that it could undoubtedly reinforce the Central Bank position in the domestic economy. Furthermore, an open policy of exchange rate targeting would introduce reasonable certainty for the real sector in the money market, what cannot but would influence the efficiency of both the monetary policy and economy functioning as a whole.

Yet the above-stated position does not imply that the author is against inflation targeting policy. On the contrary, in our opinion, the reason for failure was that the Central Bank has prematurely announced the decision about implementation of this regime. Regarding this, it will be expedient to focus the attention on the development of financial intermediation institutions, continuing the attempts to move the inflation targeting regime. Undeniably, low level of the financial sector involvement into the real sector of Armenian economy enabled the government "to postpone" the negative effects of the world financial crisis. Nonetheless, if there are not undertaken some strictly necessary stabilization measures, particularly by the monetary authorities, consequences may appear to be fatal for the whole economy. ■

¹ www.cba.am



▶ **Дубровский Валерий Жоресович**

Доктор экономических наук,
профессор, заведующий кафедрой
экономики предприятий

**Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 257-57-40
E-mail: dubr@usue.ru**



▶ **Ли Валентина Аркадьевна**

Старший преподаватель кафедры
Экономики предприятий

**Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 371-04-11
E-mail: Livalentina@pochta.ru**

▶ **Ключевые слова**

РЕГИОН

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

ФИНАНСОВЫЕ ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИЙ

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ
РАЗВИТИЯ

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО
ПАРТНЕРСТВА

▶ **Аннотация**

Рассматриваются институциональные основы формирования механизма государственно-частного партнерства в регионах России. Показаны преимущества и недостатки инструментов государственно-частного партнерства с учетом зарубежного опыта. Предложено повышать эффективность партнерства посредством совершенствования правового режима, развития институтов и повышения информированности участников партнерства со стороны бизнеса.

Институциональные основы формирования механизмов государственно-частного партнерства

С преодолением последствий экономического кризиса создается благоприятная ситуация с финансированием инвестиционных проектов реального сектора экономики, целью которых является осуществление капиталовложений в реконструкцию или создание новых производств. На это указывают многие признаки инвестиционной активности. Растет объем планируемых инвестиционных программ промышленных предприятий, и соответственно повышается уровень инвестиционного спроса. Объем инвестиций, заявленных только в 2009–2010 гг., превысил 15 млрд дол. Причем в 40% случаев, а это 28 крупнейших проектов, началась активная фаза реализации [1]. При этом преобладает размещение инвестиций в производство новых продуктов и технологий. Снижаются ставки по кредитам производственным предприятиям, что положительно сказывается на увеличении объемов реальных инвестиционных сделок. Активно реализуются инициативы государства по созданию финансовых механизмов поддержки субъектов инновационной деятельности и форм организации инновационного бизнеса. Укрепляется роль таких институтов развития, как ВЭБ, ЕБРР.

Есть и другие примеры, которые указывают на определенное развитие инвестиционных процессов в российской экономике.

Вместе с тем с позиции отдельного производственного предприятия состояние инвестиционного процесса уже не выглядит столь оптимистично, как об этом свидетельствуют общие показатели. Финансовое положение многих предприятий таково, что в полной мере обеспечить себя кредитными ресурсами на цели финансирования инвестиций они не в состоянии. На это указывает значительный процент так называемых «проектов, не переживших кризис». Примерно треть проектов, заявленных предприятиями в 2008–2009 гг., были принудительно закрыты. Даже самым крупным российским компаниям при-

шлось отказаться от реализации десятков больших проектов (объем инвестиций в рамках одного проекта более 10 млн дол.) на общую сумму более 9 млрд дол. В стадии глубокой заморозки на неопределенное время – еще 73 проекта стоимостью около 26 млрд дол. [2]. В самом неблагоприятном положении оказались предприятия металлургической отрасли (проекты развития трубного и сталеπροкатного производства) и энергетики, чьи инвестиционные программы разрабатывались на волне промышленного подъема. Сейчас, когда мощности недозагружены, а потребность в электроэнергии сократилась, очевидно, что и планы не могли остаться неизменными. Главной причиной создавшейся ситуации является серьезное падение спроса на продукцию и удорожание кредитных ресурсов, что ставит под сомнение эффективность любого проекта.

И тем не менее тенденция, свидетельствующая об активизации инвестиционного процесса, имеет место. Его (процесса) отличительной особенностью является то, как и в каких формах реализуются роль и функции важнейшего участника процесса – государства.

Во-первых, отметим существенное увеличение масштабов прямого участия государства в размещении инвестиций, нацеленного на структурные сдвиги в работе крупных секторов экономики. Во-вторых, обратим внимание на заинтересованность государства увеличить инвестиции в экономическое развитие через поиск и реализацию форм эффективного взаимодействия бизнеса и власти. Оказалось, что как первая, так и вторая функциональные задачи вполне согласуются в решениях проблем территорий, реализуемых в рамках масштабных региональных инфраструктурных проектов.

Потребность в восстановлении и развитии различных инфраструктурных объектов постоянно растет. Но на уровне регионов и муниципальных образований бюджетные ограничения в

Institutional Basics for the Public-Private Partnership Mechanism Formation

виде дефицитов региональных бюджетов, сокращения трансфертов из федерального бюджета стимулируют поиск альтернативных путей финансирования реконструкции и модернизации устаревших объектов инфраструктуры, строительства новых. В числе прочих наибольшую актуальность приобрел метод совместных действий государства и частного сектора по финансированию и управлению проектами, называемый «государственно-частное партнерство» (ГЧП). С применением механизмов ГЧП связываются надежды обеспечить каждому региону экономический рост, привлечение инвестиций, создание новых рабочих мест.

Сам термин «государственно-частное партнерство» является дословным переводом английского термина «public-private partnership» (PPP) и давно применяется в других государствах: Франции, Великобритании, США, Канаде, Австрии, Бельгии, Дании, Австралии, Израиле, Ирландии, Финляндии, Испании, Португалии, Греции, Южной Кореи, Сингапуре, Чехии. Во Франции такой опыт сотрудничества государства и бизнеса впервые был реализован еще в 1552 г. при постройке канала по концессионному принципу.

В Великобритании стоимость объектов частной финансовой инициативы, которая является там основной формой ГЧП, в течение последних 10 лет составляет 24 млрд фунтов стерлингов. В течение следующих трех лет планируется реализовать проекты на общую сумму 12 млрд фунтов стерлингов. Ежегодно заключается до 80 новых соглашений. По данным британского правительства, такие проекты обеспечивают 17% экономии для бюджета страны [3]. Суть такого партнерства состоит в привлечении частных инвестиций для строительства крупных государственных объектов, т. е. фактически частный бизнес сам осуществляет строительство государственного объекта за счет собственных средств. Компенсация расходов частного инвестора осуществляется

впоследствии либо за счет доходов от эксплуатации, либо за счет платежей из бюджета. Во многих случаях инвестор привлекается к дальнейшей эксплуатации объекта и организации его деятельности, вплоть до найма персонала.

Актуализация идеи партнерства государства и бизнеса в США и Великобритании произошла в 1980-е годы в результате политики приватизации. Государство, стремившееся выйти из сферы производства общественных благ, увидело в таком партнерстве возможность повысить качество общественных благ одновременно со снижением стоимости их производства для общества.

Несмотря на то что неолиберальная экономическая политика в целом строилась на программах повышения конкуренции, государственно-частное партнерство, в основе которого лежит не конкуренция, а кооперация и разделение рисков между государством и бизнесом, стало одним из механизмов передачи выполнения части государственных функций частным предприятиям. При этом неизбежным следствием партнерства считается размывание границ между государственным и частным секторами, поскольку для его успешного осуществления государственные структуры были вынуждены думать и действовать в логике частных предприятий, а частный бизнес освоить государственную логику и открыть свою внутреннюю «кухню» общественному контролю [3].

В России в настоящее время представление о том, что ГЧП является неотъемлемой частью программ приватизации неолиберального толка, ухода неэффективного государства из тех сфер, где его может заменить эффективный частный бизнес, разделяется все меньшим и меньшим числом исследователей. И прежде всего потому, что изменились сами сектора и произошло взаимное сближение между ними.

Так, в частном секторе появилась и стала быстро развиваться практика социальной корпоративной ответственности.

▶ **Valery Zh. Dubrovsky**
*Dr. Sc. (Ec.), Professor,
Head of Enterprises
Economics Dept.*

**Urals State University
of Economics**
**620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voly, 62/45**
Phone: (343) 257-57-40
E-mail: dubr@usue.ru

▶ **Valentina A. Lee**
*Sr. lecturer of Enterprises
Economics Dept.*

**Urals State University
of Economics**
**620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voly, 62/45**
Phone: (343) 371-04-11
E-mail: Livalentina@pochta.ru

▶ Key words

REGION
REAL SECTOR OF ECONOMY
FINANCIAL SOURCES OF INVESTMENTS
INVESTMENT CLIMATE
STATE INSTITUTIONS OF DEVELOPMENT
FORMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

▶ Summary

The article reveals the institutional basics for the public-private partnership mechanism formation in regions of the Russian Federation. Considering the international experience, the present work specifies advantages and disadvantages of public-private partnership instruments. The authors suggest enhancing partnership efficiency through legal regime, institutions development and increasing awareness of partners.

Тогда как в государственном управлении переговоры стали все чаще предварять, а в некоторых случаях замещать приказы и директивы [4]. В результате концептуальном базисом ГЧП становится задача реформирования управления, как в частном, так и в государственном секторе. Ее актуальность обусловлена потребностью страны войти в глобальные торгово-экономические структуры (типа ВТО), развитием информационных технологий и растущим давлением со стороны потребителей, заинтересованных в качественных продуктах и услугах [5]. Суждения о неэффективном государстве, которое должно передать эффективному частному бизнесу производство общественных благ, ушли в прошлое.

Вместе с тем существует множество определений ГЧП. Например, Всемирный банк определяет ГЧП как наличие партнерского стиля взаимодействия в проектах по созданию объектов инфраструктуры в отличие от взаимоотношений «заказчик – поставщик». В ГЧП либо каждая сторона берет на себя ответственность за какой-нибудь отдельный участок работы, либо обе стороны отвечают совместно за все. ГЧП предполагает совместное принятие рисков, ответственности и отдачи, при этом деньги налогоплательщиков тратятся более эффективно [6]. Европейская комиссия определяет ГЧП как соглашения между двумя и более сторонами кооперировать усилия по достижению общих (или совместимых) целей, при этом общими становятся ответственность, власть, ресурсы, риски и, в идеале, выгоды от реализуемого проекта [7]. Рейтинговое агентство Standard & Poor's определяет ГЧП как любые средне- или долгосрочные взаимоотношения между государственным и частным сектором, основанные на разделении рисков и доходов, объединении профессиональных знаний и совместном финансировании и служащие достижению определенных политических результатов.

При всем многообразии определений под ГЧП чаще всего понимается партнерство между государственным и частным секторами по достижению общих целей в рамках отдельных проектов (например, инфраструктурных) и совместному распределению рисков при их реализации. На практике многие воспринимают ГЧП как частный случай проектного финансирования.

Существуют различные формы ГЧП, которые варьируются в зависимости

от степени вовлеченности бизнеса на разных этапах создания и эксплуатации объектов. Наименьшее участие предполагает только эксплуатацию объектов под управлением частной компании за выделяемые государством деньги, тогда как максимальное участие заключается в финансировании, строительстве, эксплуатации объекта с последующей продажей государству производимых услуг, собственником объекта при этом остается бизнес.

Отличие от большинства зарубежных государств, в России государственно-частное партнерство все еще находится на стадии становления и развития соответствующих инструментов. Хотя результаты такого партнерства уже можно наблюдать

Механизмы и условия для использования ГЧП уже начинают формироваться на федеральном уровне (особые экономические зоны, Инвестиционный фонд, лизинговые компании и т. д.). Развитию ГЧП также способствуют: реализация принципов, закрепленных в Федеральном законе «О концессионных соглашениях», усилия государства по развитию инновационной инфраструктуры и повышению эффективности государственных институтов развития, поддержка деятельности венчурных фондов.

Действующее российское законодательство предлагает следующий набор инструментов, которые можно применять в проектах, реализуемых на основе ГЧП.

Инвестиционный фонд РФ. Данный инструмент создан для реализации инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях ГЧП. Распределение средств осуществляется централизованно на конкурсной основе. Создание Инвестиционного фонда подтолкнуло многие регионы и корпорации к серьезной проработке крупных инфраструктурных проектов, которые ранее находились в состоянии идей, деклараций, концепций и т.п. Кроме того, ряд крупнейших частных инвесторов, наконец, четко определились с условиями, на которых они готовы участвовать в этих проектах. Однако широкого использования эта форма сотрудничества в настоящее время не получила, так как малая информированность о возможностях, сложная процедура отбора проектов, значительные задержки с выделением бюджетных средств в рамках уже принятых решений, относительно низкая эффективность государственных

инвестиций в целом не позволяют использовать эту форму сотрудничества более эффективно.

Особые экономические зоны. Идея особых экономических зон (ОЭЗ) – формирование точек роста на специально выделенных территориях за счет привлечения инвестиций на льготных условиях. В России выделены три типа ОЭЗ: промышленно-производственные, технико-внедренческие и туристско-рекреационные. В ближайшее время должны появиться и портовые зоны. Механизм ОЭЗ предполагает преференции по трем направлениям: налоговые и таможенные льготы, государственное финансирование инфраструктуры, снижение административных барьеров. Статус особой экономической зоны присваивается по результатам федерального конкурса, на котором рассматриваются заявки регионов. Уже первые конкурсы на создание ОЭЗ показали значительный интерес субъектов Федерации и инвесторов к этому инструменту. Например, в ходе подготовки заявки Ставропольского края на туристско-рекреационную ОЭЗ было подписано 40 соглашений о намерениях с потенциальными инвесторами, которые ранее не считали этот регион привлекательным для вложений. Всего в конкурсе участвовало 28 субъектов Федерации. Однако реализация этой формы ГЧП также сталкивается с рядом трудностей: слишком жесткая типизация ОЭЗ сильно ограничивает возможность формирования эффективных кластеров; ограниченное количество налоговых льгот (по мировым меркам российские ОЭЗ обладают относительно малыми льготами, поэтому не очень привлекательны для глобальных инвесторов, так как государство снижает только региональные и местные налоги); критерии отбора заявок на создание ОЭЗ отдают явное предпочтение развитым и динамичным субъектам Федерации; законодательство никак не регламентирует отбор резидентов (инвесторов) в создаваемую ОЭЗ и порядок распределения между ними земельных участков.

Концессии. Концессия – это передача коммерческой организации объекта государственной или муниципальной собственности для строительства, модернизации, реконструкции, эксплуатации, управления, обслуживания и т.д. на закрепленных в договоре условиях. При передаче имущества в концессию обязательным является условие использования конкурсного механизма.

Преимуществом данного инструмента являются возможность привлечения частных инвестиций, внедрение современных управленческих технологий, создание элементов конкуренции в монопольных сегментах, снижение финансовой нагрузки на бюджеты, повышение качества обслуживания потребителей. Концессии используются в следующих отраслях экономики: транспортная инфраструктура, объекты ЖКХ, природные ресурсы, другие сферы деятельности. Мировой опыт практически однозначно подтверждает целесообразность использования концессионных механизмов. Они применяются более чем в 120 странах – от США до Замбии и Бангладеш. В российских условиях концессии особенно актуальны с учетом высокого износа значительного числа инфраструктурных объектов и хронического недофинансирования (особенно в ЖКХ). В то же время пока уровень готовности российской государственной системы к практическому внедрению этого прогрессивного инструмента не очень высок. До сих пор отсутствуют многие важные механизмы реализации закона «О концессионных соглашениях», который сам по себе носит лишь рамочный характер. Отсутствует сбалансированный механизм разделения рисков, гарантирующий концессионеру возврат вложенного капитала и извлечение нормы прибыли. На региональном уровне развитие концессий сдерживается не только отсутствием соответствующей нормативной базы, но и неготовностью собственника к передаче прав на свои объекты частному бизнесу. Отсутствуют вынятые процедуры такой передачи.

Российская венчурная компания. ОАО «Российская венчурная компания» (РВК) – государственный фонд венчурных фондов Российской Федерации со 100%-ным участием государства – создана в 2006 г. с целью поддержки инновационных технологий. Она служит источником недорогого финансирования для инновационных компаний, находящихся на ранней фазе развития. РВК инвестирует свои средства в инновационный сектор через посредство частных инвестиционных венчурных фондов, предоставляя каждому из них 49% их инвестиционных ресурсов. Основная задача формулируется следующим образом: РВК должна инвестировать средства в создание не менее 8–12 венчурных ПИФов по всей стране, которые в свою очередь должны профинансиро-

вать 100–200 «стартапов» российских предприятий.

Закрытые паевые инвестиционные фонды, относящиеся к категории особо рискованных (венчурных) инвестиций (ЗПИФВИ) и прямых инвестиций, имеют ряд особенностей, связанных с особым составом и порядком формирования имущественного фонда, а также процедурами управления ПИФом. В первую очередь венчурный ПИФ – это инструмент коллективного инвестирования. Правоотношения между управляющей компанией, пайщиками и другими субъектами регулируются Федеральным законом «Об инвестиционных фондах», который подробно регламентирует процедурные вопросы, устанавливая гарантии соблюдения прав пайщиков.

К таким гарантиям относятся:

- «сквозное» право собственности на имущество ПИФа;
- информационная открытость и прозрачность состояния фонда;
- контроль операций с фондом со стороны специализированного депозитария;
- регулярное проведение независимой оценки активов фонда и ежегодного аудита;
- предоставление пайщикам закрытого фонда прав на участие в управлении фондом в части принятия наиболее важных решений;
- контроль деятельности управляющей компании со стороны ФСФР России.

Кроме того, ПИФ может быть использован в качестве инфраструктурного инструмента для холдинговых компаний с широким набором бизнесов.

Так, принято разделять:

- риски и интересы, связанные с акционерным владением и управленческими полномочиями, в рамках каждого бизнеса;
- риски и интересы, связанные с управлением (участием) отдельным бизнесом и управлением проектами (различными бизнесами).

Необходимо отметить, что передача активов в ПИФ не приводит к промежуточному налогообложению, так как доход, полученный в результате управления активами (в результате купли-продажи ценных бумаг или других активов, дивидендного дохода и пр.), у них не подлежит обложению налогом на прибыль. Кроме того, информация о владельцах инвестиционных паев не является публичной и общедоступной. На активы фонда не может быть обращено

взыскание как по долгам пайщиков, так и по долгам управляющей компании, т. е. фонд может рассматриваться как правовой механизм защиты активов. Преимущество данной формы сотрудничества заключается в возможности совершенно законно отсрочить выплату налогов, что позволяет привлекать крупных российских и иностранных инвесторов для участия в проектах наряду с использованием традиционных способов финансирования. Наиболее ярким примером партнерства государства и бизнеса является создание на средства Ханты-Мансийского НПФ закрытого ПИФа недвижимости «Югра Недвижимость» под управлением УК «Регион девелопмент». На средства этого ЗПИФа профинансировано строительство жилой недвижимости. Договоренность между УК «Регион девелопмент» и ипотечным агентством «ХМАО-Югра» позволила выдать через уполномоченные агентство банки кредиты населению на льготных условиях на приобретение жилья. В том числе в рамках окружного закона «Улучшение жилищных условий населения» на 2005–2015 гг. Созданный в 2005 г. тем же Ханты-Мансийским НПФ закрытый фонд «Югра Ипотечный Фонд» обеспечил рефинансирование выданных ранее кредитов [8].

Таким образом, государство обрело первый успешный опыт решения социальных задач без серьезных бюджетных затрат в рамках одного из приоритетных национальных проектов; население оформило кредиты, воспользовавшись государственными льготами и субсидиями, предоставленными так называемой социальной ипотекой, и, соответственно, приобрело недвижимость на выгодных условиях; банк получил гарантированный доход за счет секьюритизации закладных; НПФ – ликвидный и доходный актив – закладные ипотечного фонда и денежные средства фонда недвижимости; управляющая компания – доход от управления фондами.

Вместе с тем проблемой для применения этого инструмента является то, что государство имеет «опосредованное» участие в проекте, поскольку по действующему законодательству прямое внесение государственного имущества в закрытый фонд невозможно. Обратную сторону имеет и слабая координация деятельности компании по целям. Так, по оценке контролирующего органа, РВК предпочитала направлять средства не на основную деятельность, а на депозиты в банки: за

Источники

1. Коваленко С. Инвестиционные проекты Урало-Западносибирского региона // Эксперт-Урал. 2010. № 44 (442). 8 нояб.
2. Жога Г. Новое звено // Эксперт-Урал. 2011. №2-3 (450). 24 янв.
3. Supiot A. Work and the public/private dichotomy // International labor review. 1996. Т. 135.
4. Negotiated Rulemaking Act. USA. 1990.
5. Linder S. Coming to Terms with the Public-Private Partnership: A Grammar of Multiple Meanings // The American Behavioral Scientist. 1999. Vol. 43, No. 1.
6. World Bank Group Private Sektor Development Strategy Implementation Progress Report. Washington, D.C., 2003.
7. European Commission. Guidelines for Successful Public-Private Partnership. 2003.
8. Евстратова У. Возможности и перспективы закрытых ПИФов как инструмента государственно-частного партнерства. Режим доступа: <http://www.investor.ru/main>.
9. Голицына А. Аудиторам не хватило венчурных инвестиций // Ведомости. 2010. № 153. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article>.

период ее существования в венчурные проекты было инвестировано всего 5,45 млрд р. из уставного капитала РВК, а остальные средства, более 25 млрд р., оставались в банковских вкладах [9].

Внешэкономбанк. Государственная корпорация «Внешэкономбанк» создана с целью привлечение частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору (непосредственное исполнение, оказание услуг потребителям, регулирование, ответственность за организацию, исключительное право собственности) на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций. Предпочтение отдается проектам, реализация которых основана на механизмах государственно-частного партнерства. Федеральный закон «О банке развития» закрепляет за Внешэкономбанком функцию участника рынка ГЧП. Меморандум о финансовой политике государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» определяет приоритет инструментов ГЧП, устанавливает показатели, механизмы и ограничения финансирования. Стратегия развития Внешэкономбанка на период 2008–2012 гг. устанавливает стратегической целью развитие механизмов ГЧП, определяет целевые показатели проектов ГЧП с участием Внешэкономбанка, формулирует задачи развития деятельности Центра. Целевым показателем является обеспечение доли проектов ГЧП в общем объеме портфеля проектов, финансируемых Банком, на уровне не ниже 30%. С целью содействия разработке и реализации проектов на основе государственно-частного партнерства в июне 2008 г. был создан Центр ГЧП, являющийся структурным подразделением Банка.

В настоящее время Внешэкономбанк принимает участие в таких крупных проектах ГЧП, как реконструкция аэропорта «Пулково», скоростная автомагистраль «Москва – Санкт-Петербург» на участке 15–58 км, «Комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области». А также оказывает услуги инвестиционного консультирования субъектам Российской Федерации по разработке инвестиционных проектов, осуществляемых на условиях ГЧП.

Существенный недостаток этого инструмента – возможность либо самого государства, либо структур субъектов

Федерации и муниципалитетов в любой момент выйти из проекта. При этом отсутствуют механизмы компенсации потерь инвесторов при досрочном расторжении контракта. Другими словами, бизнесмен, участвующий в проекте, потенциально может остаться один на один с возникшими проблемами.

Очевидно, что широкое применение инструментов ГЧП в России подтверждает актуальность данного явления для российской экономики и, следовательно, необходимость установления его формального определения.

Вместе с тем анализ использования инструментов участниками ГЧП заставляет обратить внимание на две существенные институциональные проблемы внедрения механизмов государственно-частного партнерства на федеральном уровне.

1. Отсутствует общепринятое правовое определение понятия ГЧП. Хотя этим понятием активно оперируют авторы различных нормативных актов. Отметим следующее. Федеральное законодательство включает лишь отдельные нормы о ГЧП. В основном отношения власти и бизнеса регулируются подзаконными нормативными актами, в том числе указами Президента РФ и постановлениями Правительства РФ при утверждении федерально-целевых программ с элементами ГЧП.

2. Наблюдается дефицит процессуальных норм, без которых трудно обеспечить нормальную реализацию ГЧП и защиту интересов его участников.

Региональное законодательство в вопросе о ГЧП продвинулось дальше. В 6 субъектах РФ приняты законы о ГЧП (Санкт-Петербург, Томская область, Дагестан, Горный Алтай, Саратовская область, Республика Коми), в некоторых из них закреплено понятие ГЧП и его формы. В целом ГЧП рассматривается как взаимовыгодное сотрудничество (отношения) регионов и частного бизнеса в реализации социально значимых проектов. И реализуется такое сотрудничество в следующих формах:

- заключение исключительно концессионных соглашений (ст. 11 Закона Саратовской области от 28.06.2007 г. № 116-ЗСО);
- заключение и исполнение соглашений, в том числе концессионных (п. 1 ст. 4 Закона г. Санкт-Петербурга от 25.12.2006 г. № 627-100, п. 1 ст. 4 Закона Республики Дагестан от 01.02.2008 г. № 5, п. 1 ст. 4 Закона Республики Алтай от 05.03.2008 г. № 15-ПЗ);

- создание смешанных компаний или присоединение государственных образований и частных партнеров к существующей компании (Стратегия экономического и социального развития Республики Коми на 2006–2010 гг. и на период до 2015 г., одобренная постановлением Правительства Республики Коми от 27.03.2006 г. № 45).

В других российских регионах рассматриваются лишь единичные проекты ГЧП, как правило, это большие проекты с участием инвестфонда РФ.

Отсутствие массовой практики использования механизмов ГЧП в российских регионах обусловлено следующим рядом причин:

- несовершенство нормативно-правовой базы;
- недостаток квалифицированных специалистов;
- несогласованность действий региональных и муниципальных органов власти;
- отсутствие системного подхода к использованию механизмов ГЧП.

В заключение укажем на препятствия, лежащие на пути успешной реализации концепции партнерства:

- несоответствие между ожиданиями и результатами партнерства как со стороны государства, так и со стороны бизнеса;
- отсутствие у государства четких целей и приверженности к партнерству;
- сложная процедура принятия решений;
- невнятная политика государства в отношении отдельных секторов экономики;
- недостаточная законодательная база;
- слабый риск-менеджмент;
- низкое доверие к государственной политике;
- неразвитость местных рынков капитала;
- малое количество инструментов и механизмов привлечения долгосрочных финансовых ресурсов по приемлемым ценам (зачастую стоимость частных денег превышает стоимость государственных кредитных ресурсов, что приводит к удорожанию проекта);
- недостаточная прозрачность проектов;
- невысокий уровень конкуренции. При этом высокие издержки участия в тендерах приводят к необоснованному росту операционных затрат по проекту.

Проблемой остается поиск ответа на вопрос, как должно быть организо-

вано ГЧП, чтобы государство и бизнес могли реализовать преимущества своего участия в проекте. В этой части специалисты сходятся во мнении о необходимости создать специализированные инструменты согласования интересов бизнеса и власти, а также механизм передачи некоторых публичных полномочий бизнесу от государства. Определенные трудности возникают в связи с тем, что проекты ГЧП создаются в сферах локальных монополий и имеют сложную структуру участников (инвесторы, оператор, поставщики, муниципальные и государственные предприятия, органы власти). Серьезные экономические проблемы у проектов ГЧП могут возникнуть в связи с применением методов тарифного регулирования, зачастую не соответствующих контрактным требованиям. Это особенно характерно для сферы ЖКХ. Наконец, методология исчисления себестоимости не стимулирует сокращение издержек.

Помимо этого, при внедрении механизмов ГЧП необходимо всегда учитывать специфику российской правовой системы. Неурегулированность многих вопросов ГЧП в законодательстве приводит к необходимости создания нормативной базы на муниципальном уровне и корректировкам существующего регионального законодательства.

Ранее упомянутый Федеральный закон «О банке развития» отчасти решает некоторые из вышеназванных проблем. Например, за Банком развития закреплены такие компоненты системы разработки и реализации проектов ГЧП, как формирование методологии экономических моделей долгосрочного развития, предоставление грантов субъектам федерации РФ, в том числе муниципалитетам. А также разработка стратегий территориальных институтов долгосрочного развития по методологии Банка, выбор инструментов участия в капитале проектных организаций, выдача гарантий и страхование рисков неисполнения контрактных обязательств по проектам ГЧП с участием субъектов РФ и муниципальных образований. Проекты ГЧП в основной своей массе долгосрочные, поэтому необходима система, которая сможет работать на горизонт 25 и более лет. Тогда результатом приложенных усилий станет эффективная система вовлечения частного сектора в реализацию масштабных программ регионального социально-экономического развития, ориентированных на достижение общественно полезных целей и удовлетворяющих публичные интересы. ■

References

1. Kovalenko S. Investments projects of the Urals and Western Siberia // *Ekspert-Ural*. 2010. No. 44 (442), November 8th.
2. Zhoga G. The new unit // *Ekspert-Ural*. 2011. No. 2–3 (450), January 24th.
3. Supiot A. Work and the public / private dichotomy // *International labor review*. 1996. Vol. 135.
4. Negotiated Rulemaking Act. the USA, 1990.
5. Linder S. Coming to Terms with the Public-Private Partnership: A Grammar of Multiple Meanings // *The American Behavioral Scientist*. 1999. Vol. 43, No. 1.
6. World Bank Group Private Sector Development Strategy Implementation Progress Report. Washington, D.C., 2003.
7. European Commission. Guidelines for Successful Public-Private Partnership. 2003.
8. Evstratova U. Opportunities and prospects of private mutual funds as an instrument of public-private partnership. <http://www.investor.ru/main>.
9. Golitsina A. Auditors were short of venture capital investments // *Vedomosti*, 2010. No. 153, August 18th. <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article>.



Олисаева Людмила Георгиевна

Специалист Комитета дорожного хозяйства РСО-А, старший преподаватель кафедры автомобильных дорог и аэропортов

Северо-Кавказский горно-металлургический институт 362018, РФ, Республика Северная Осетия – Алания, г. Владикавказ, ул. Николаева, 44
E-mail: 888-mila@mail.ru

Ключевые слова

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО
ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Аннотация

В статье характеризуются особенности механизма государственно-частного партнерства в Республике Северная Осетия – Алания, сложившегося в течение последних десяти лет, дается краткая характеристика итогов развития республики за прошедшее десятилетие.

Государственно-частное партнерство в инвестиционном механизме развития предпринимательства в регионах Российской Федерации

За последнее время в реализации инвестиционных проектов предпринимательства России все большее развитие получает механизм государственно-частного партнерства [1].

Экономическая природа государственно-частного партнерства (ГЧП) представляет собой способ решения экономических проблем развития общества путем взаимовыгодного объединения ресурсов и возможностей власти и частного сектора. ГЧП отражает как использование традиционных, так и формирование новых подходов к обеспечению хозяйственного взаимодействия между сторонами на основе долгосрочного партнерства в целях осуществления совместных интересов [2].

В Республике Северная Осетия – Алания (РСО-Алания) в последние годы формируется механизм ГЧП для расширения возможностей инвестирования проектов предпринимательского сектора экономики. Необходимость использования ГЧП для целей развития предпринимательства обусловлена наличием ряда следующих проблем:

- республика не обладает достаточным бюджетным потенциалом для поддержки предпринимательства;
- потребность в модернизации предприятий республики для освоения производства высокотехнологичной конкурентоспособной продукции не может быть удовлетворена в связи с ограниченностью притока инвестиций.

Предлагается формирование инвестиционного механизма развития предпринимательства на основе государственно-частного партнерства, направленного на поддержку проектов развития предприятий за счет бюджетных и внебюджетных средств (см. рисунок).

Инвестиционный проект предприятия поступает на рассмотрение в профильное министерство (например, промышленности, сельского хозяйства), а затем в министерство экономики, в которых проводится их предварительная оценка и экспертиза. Далее документы

передаются в Межведомственную комиссию по инвестиционным проектам, которая включает (или не включает) проект в программу приоритетных инвестиционных проектов, формируемую на соответствующий финансовый год. Пригодными к финансированию признаются программы и проекты, которые отвечают критериям инвестиционного отбора и имеют положительные экспертные заключения и надежную схему экономической безопасности. Комиссия рассматривает возможность финансирования, утверждает график финансирования отдельных этапов по принятой процедуре. Далее программа рассматривается правительством и после принятия направляется в Парламент республики для включения в бюджет соответствующего года.

В зависимости от важности проекта предприятия для экономики Правительство республики может принять решение о компенсации банку части установленной ставки рефинансирования из средств бюджета, что делает проект экономически выгодным для заемщика и одновременно поддерживает интересы кредитного учреждения.

В республике предлагается создать Фонд поддержки предпринимательских проектов на основе государственно-частного партнерства. В Фонде должны аккумулироваться средства:

а) бюджета РСО-Алания, предназначенные для поддержки проектов развития предприятий. В республике принята инвестиционная программа развития экономики предприятий РСО-Алания на 2011–2012 гг. с объемом привлекаемых кредитных средств около 3,5 млрд р. При этом общая сумма выплат по процентам составит около 611 млн р. (при средней ставке процента за кредит 19%);

б) средства в виде отчислений 2% от себестоимости продукции предприятий, что может составить в 2011 г. до 560–600 млн р.;

в) средства частных инвесторов, заинтересованных в получении выгоды

Public-Private Partnership in the Investment Mechanism for Entrepreneurship Development in the Regions of the Russian Federation

Nowadays the mechanism of public-private partnership is gaining increasing traction in investment projects realized by Russian entrepreneurs [1].

Economic essence of public-private partnerships (PPP) implies the way of solving economic problems of society development through mutually advantageous combination of private and public authorities' opportunities and resources. PPP reflects both the usage of conventional approaches and formation of new ones to maintain economic interaction between parties in long-term partnership to attain common goals [2].

In the Republic of North Ossetia – Alania (RNO – Alania) the mechanism of public-private partnership is being formed to extend the investment opportunities of the entrepreneurial economic sector. The necessity of applying PPP to promote business development is driven by a number of the following problems:

- the Republic does not possess the budget potential which is sufficient to support local entrepreneurship;
- the demand for enterprises modernization so that they would be able to produce high-tech competitive products cannot be satisfied because the investments inflow is limited.

The investment mechanism is proposed to be build to promote entrepreneurship on the basis of the public-private partnership that aims to back companies' development projects at the expense of budgetary and non-budgetary funding (picture).

The investment project of an enterprise goes for consideration to the relevant ministry (for example, to the Ministry of Industry or Agriculture), and then to the Ministry of Economy where its preliminary assessment and examination are conducted. After that, the documents are sent to the Interdepartmental Commission on Investment Projects that decides whether to include this project or not into the program of prioritized investment projects drawn up for the

corresponding fiscal year. Programs and projects are admitted if they meet the criteria of the investment selection, are recommended by experts and have a reliable scheme of economic security. The Commission checks funding, approves schedule of financing particular stages according to the set procedure. Afterwards, the program is considered by the government and provided it is approved the program is directed to the Republic Parliament to be incorporated in the budget of the corresponding year.

Depending on the project significance for the economy, the Government of the Republic can take a decision to partially reimburse the discount rate to a bank using the budget money what undoubtedly makes the project profitable for borrower and, simultaneously, maintains the interests of a lending institution.

In the Republic there is suggested that the Business Projects Support Fund should be established on the basis of the public-private partnership. The Fund will accumulate the following money:

- a) money from RNO – Alania budget supposed to fund the enterprises' development projects. In the Republic there was adopted the Investment Program of Enterprises' Economy Development for 2011-2012 with the amount of attracted loan funds accounting for approximately 3,5 billion rubles. At that, the total amount of interest payments will be about 611 million rubles (at an average interest rate equal to 19%);
- b) 2 % deductions from production costs what may account for almost 560–600 million rubles in 2011;
- c) private investors funding if they are interested in gaining any profit from the project implementation

The other directions of the public-private partnership in entrepreneurship appear to be expedient to be developed as well. In that way, it is desirable to lower tax payments to encourage high-tech production and this can be easily done within existing legislation. Preliminary

Lyudmila G. Olisaeva
*Sr. Lecturer of Highways
and Airports Dept.*

**The North Caucasus
Mining-Metallurgy Institute
362018, RF, Republic of North
Ossetia – Alania, Vladikavkaz,
ul. Nikolaeva, 44
E-mail: 888-mila@mail.ru**

Key words

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP
ORGANIZATIONAL MECHANISM
REGIONAL ECONOMY

Summary

The article describes the specific features of the public-private partnership mechanism in the Republic of North Ossetia – Alania during the last ten years. The brief results of the Republic development for the last decade are considered.

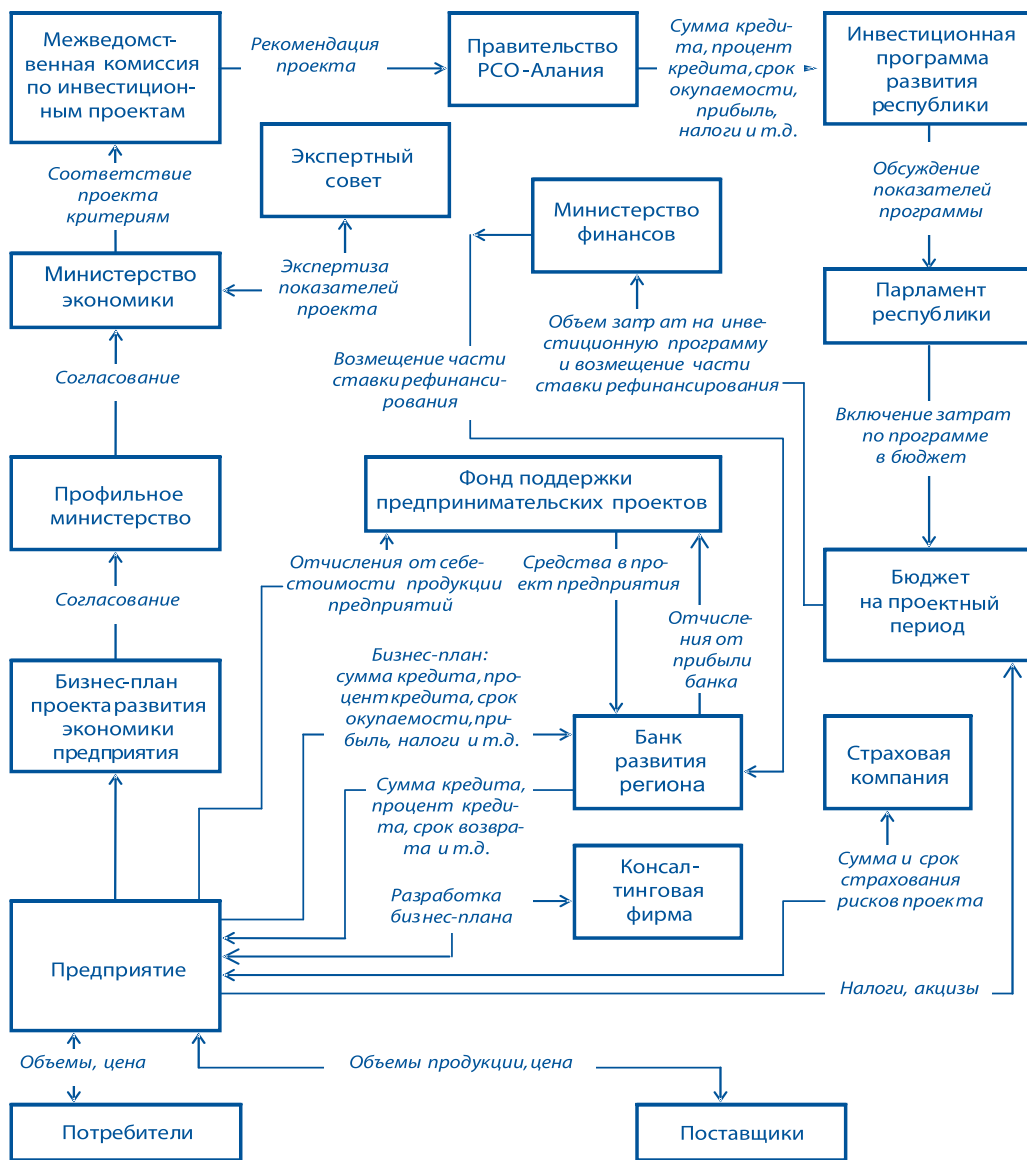


Схема инвестиционного механизма развития предпринимательства на основе государственно-частного партнерства

от реализации привлекательных инвестиционных проектов.

Целесообразно развитие и других направлений государственно-частного партнерства в области предпринимательства. Во-первых, желательнее снижение ставок налоговых платежей для стимулирования высокотехнологичного производства, что возможно осуществить в рамках действующего законодательства. Предварительная оценка кредитных средств для поддержки инвестиционных проектов предприятий показывает следующее. Объем предполагаемых кредитов предприятиям в 2011–2012 гг. намечен в сумме 3,2 млрд р. Средняя ставка процента за кредит составляет 19%, а средняя ставка рефинансирования – 10%. Если республика обеспечивает

предприятию компенсацию 2/3 ставки рефинансирования, то это составит 6,7% (2/3 от 10%).

При этом общая сумма выплат предприятий по процентам (19%) за кредит банка:

$$3,2 \text{ млрд р.} \times 19/100 = 608 \text{ млн р.}$$

В случае введения предлагаемого инвестиционного механизма на основе государственно-частного партнерства общая сумма выплат банкам из Фонда поддержки предпринимательских проектов по процентам за кредит с учетом 2/3 ставки рефинансирования (6,7%):

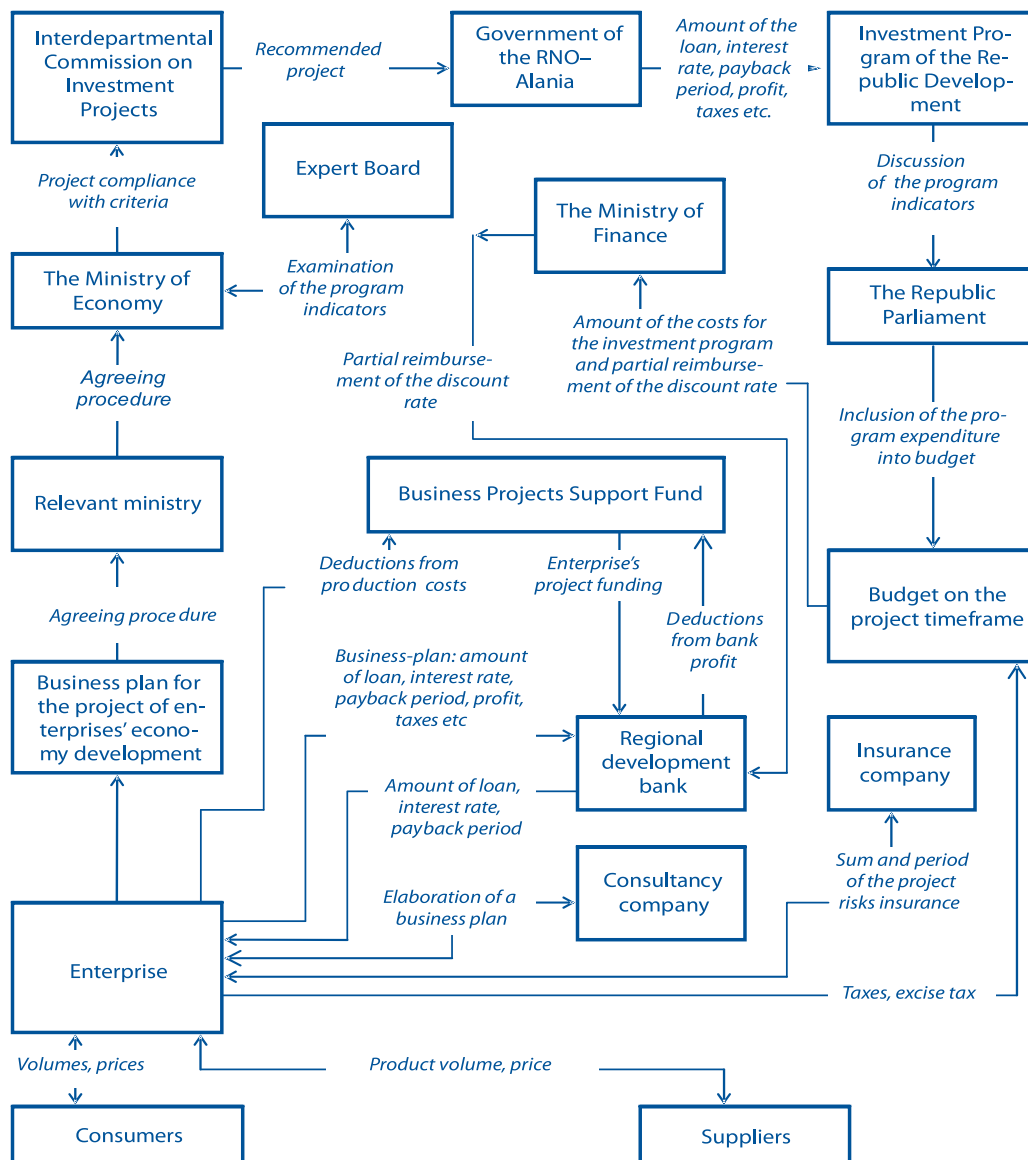
$$3,2 \text{ млрд р.} \times 6,7/100 = 214 \text{ млн р.}$$

Общая сумма выплат предприятий по процентам с учетом компенсации 2/3 ставки рефинансирования:

$$608 \text{ млн р.} - 214 \text{ млн р.} = 394 \text{ млн р.}$$

Таким образом, потенциальная экономия средств для предприятий может составить 214 млн р., которые они могут направить на модернизацию и повышение своей конкурентоспособности.

Во-вторых, предлагается использовать возможности налоговой политики, в которой особую роль должны получить льготы, устанавливаемые в зависимости от условий и целей государственного экономического регулирования. К числу налоговых льгот



Investment mechanism scheme for the entrepreneurship development on the basis of the public-private partnership

estimation of the loan funds to support enterprise's investment projects indicates the following. The amount of loans to enterprises in 2011–2012 is projected to be 3,2 billion rubles. The average interest rate amounts to 19% whereas the average discount rate is 10%. If the Republic provides the compensation for an enterprise at 2/3 of the discount rate, this makes up 6,7 % (2/3 from 10%).

At that, the total amount of enterprises' interest payments (19%) for the loan is:

$$3,2 \text{ billion rubles} \times 19/100 = 608 \text{ million rubles}$$

In case of introducing the proposed investment mechanism on the basis of PPP the overall amount of interest pay-

ments paid to banks from the Business Projects Support Fund allowing for 2/3 of discount rate:

$$3,2 \text{ billion rubles} \times 6,7/100 = 214 \text{ million rubles}$$

The total amount of enterprises' interest payments taking into account the compensation of 2/3 of the discount rate is:

$$608 \text{ million rubles} - 214 \text{ million rubles} = 394 \text{ million rubles}$$

Thus, the potential sum of money saved by enterprises may amount to 214 million rubles and can be spent on modernization and competitiveness increase.

Secondly, the authors offer to use the tax policy opportunities where tax privileges given according to the state regulation targets should play a special role. Tax privileges encompass the following: tax exemption, tax allowance, application of lower tax rates, tax credits (delaying tax payments or getting reduction on taxes), deduction from tax base, exemption of certain elements from taxation, accelerated amortization which favours fixed assets write-off and as a result previously unseen reserves appear etc.

Thirdly, public contract gives a broad spectrum of options which have not been identified yet and in RNO – Alania the system of public contract is only going to be built.

Public contract acts as a method of public-private partnership and, at the

Источники

1. Государственно-частное партнерство в России: информационно-аналитический портал.

2. Варнавский В. Г. Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства к реальной экономике очень сложны. Режим доступа: http://www.oprec.ru/point_doc.asp?tmpl=point_doc_print&d_no=50580#33].

можно отнести: освобождение от уплаты налогов; установление необлагаемого минимума объектов налогообложения; применение пониженных налоговых ставок; налоговый кредит, заключающийся в отсрочке взимания налогов или его уменьшении; вычет из налоговой базы; изъятие из объекта налогообложения некоторых элементов; ускоренная амортизация, способствующая списанию основного капитала и образованию за счет этого скрытых резервов, и т.д.

В-третьих, широкими возможностями, во многом еще недостаточно выявленными, обладает государственный заказ, систему которого в РСО-Алания только предстоит выстроить.

Государственный заказ – это способ государственно-частного партнерства и одновременно возможность прямого государственного регулирования хозяйственных связей между государством-заказчиком и предприятием-исполнителем для решения социально-экономических проблем. Он представляет собой форму удовлетворения общественных и государственных потребностей, концентрации и эффективного расходования государственных ресурсов, сотрудничества государства и предприятий для решения приоритетных задач. Государственный заказ состоит в формировании на контрактной (договорной) основе состава и объемов продукции, необходимой для государственных потребностей: размещении государственных контрактов на ее поставку (закупку) среди предприятий, организаций и других субъектов хозяйственной деятельности республики всех форм собственности. Государственный заказ направлен на усиление поддержки приоритетных проектов, которые обеспечивают структурную перестройку и модернизацию экономики.

Возможности государственного заказа предлагается использовать для поддержки инвестиционных проектов малых предприятий РСО-Алания. Например, при выполнении малыми предприятиями приоритетных видов деятельности целесообразно так же, как для средних и крупных предприятий, ввести компенсацию из бюджета части ставки рефинансирования, что приведет к удешевлению кредитных ресурсов.

Предварительная оценка кредитных средств для поддержки инвести-

ционных проектов малых предприятий РСО-Алания показывает следующие результаты. При объеме предполагаемых кредитов предприятиям республики в 2011 г. в 1 млрд р., средней ставке процента за кредит 25%, средней ставке рефинансирования 10%, компенсация составит 2/3 ставки рефинансирования, или 6,7%.

При этом общая сумма выплат предприятий по процентам (25%) за кредит банка составит 250 млн р. (1 млрд р. х 25/100).

В случае введения государственного заказа для малых предприятий общая сумма выплат банку из бюджета по процентам за кредит с учетом 2/3 ставки рефинансирования будет равна 67 млн р. (1 млрд р. х 6,7/100).

В то же время общая сумма выплат предприятий по процентам с учетом компенсации 2/3 ставки рефинансирования не превысит 183 млн р. (250 млн р. – 67 млн р.).

Потенциальная экономия средств для малых предприятий может составить 67 млн р., что позволит им модернизировать свое производство.

Необходимо также отметить, что в рамках госзаказа Правительство республики имеет возможность расширять подобную поддержку непосредственно – за счет условий конкурсных программ через субсидирование или гарантии ссуд, либо косвенно – за счет гарантий цен и расширения налоговых преимуществ.

Такая схема механизма государственно-частного партнерства позволит активизировать модернизационный процесс предприятий республики по обновлению основных фондов и технологий, повысить устойчивость и эффективность их функционирования. ■

same time, facilitates direct state regulation of economic relations between the state as a client and a company as a contractor to solve social-economic problems. It represents a form of satisfaction of community and state authorities' needs, public funds concentration and their effective spending, as well as a form of cooperation between public authorities and companies to settle topical issues. Public contract implies that products volume and structure required by public authorities are formed on contractual basis that means it is a well-defined contractual process of competitive bidding. Besides, public contract aims to reinforce the support of prioritized projects that are in charge of economy structural reconstruction and modernization.

Public contract is supposed to be used to finance small business investment projects in RNO – Alania. For example, to cheapen credit resources there can be introduced a partial reimbursement of the discount rate from budget funds both for small business completing prioritized projects and for medium-sized and large business.

Initial estimation of credit resources to support small enterprises' investment projects in RNO–Alania shows provided that the anticipated loans to the Republic enterprises in 2011 amount to 1 billion rubles, average interest rate – 25%, average discount rate – 10%, reimbursement will make up 2/3 of the discount rate or 6,7%.

At that the overall amount of enterprises' interest (25%) payments will equal 250 million rubles (1 billion rubles x 25/100).

In case public contracts for small business are instituted the total sum of interest payments transferred to banks from budget allowing for 2/3 of the discount rate will be 67 million rubles (1 million rubles x 6,7/100).

This will lead to the fact that the total sum of money paid to banks by enterprises will not exceed 183 million rubles (250 million rubles – 67 million rubles).

The would-be amount of money saved by small enterprises might equal to 67 million rubles and may be spent on modernization.

In addition, the author points out that public contract system will enable the government to expand the support measures directly at the expense of contest program conditions through subsidizing and providing loan guarantees

or indirectly by guaranteeing prices and enhancing tax privileges. ▶

Such scheme of the public-private partnership will allow stimulating republican enterprises modernization process that aims to renovate fixed assets and technologies, to raise soundness and efficiency of their functioning. ■

References

1. Public-private partnership in Russia: analytical and information portal.
2. Varnavsky V. G. Processes of public-private partnership institutional ad-aptation to the real economy are rather complex. URL: http://www.opec.ru/point_doc.asp? tpl = point_doc_print & d_no = 50580 # 33.



Чупин Роман Алексеевич

Ассистент кафедры
мировой экономики

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-10
E-mail: chupine87@mail.ru

Ключевые слова

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ
ИННОВАЦИИ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
ОБРАЗОВАНИЕ

Аннотация

Рассмотрено влияние системы образования на экономический рост. Проанализирована трансформация теории и методологии исследования проблемы. Выделены недостатки различных теоретических подходов.

К эволюции вопроса о роли образования в экономическом росте

Изучение влияния образования на экономический рост – относительно новая сфера научного интереса ученых-экономистов. О том, что инвестиции в человеческий капитал и образование являются одной из точек роста экономики, на интуитивном уровне было понятно еще классикам экономической мысли. Однако теории человеческого капитала было суждено стать самостоятельной частью экономической теории лишь в 1950–1960 гг. В числе отцов-основателей теории человеческого капитала обычно называют Г. Бэккера, Дж. Минцера, Т. Шульца и Э. Денисона, чьи исследования, посвященные изучению экономических выгод от инвестиций в образование, стали основой нового направления экономической мысли.

Как правило, выделяют три основных «канала» влияния образования на экономический рост. Во-первых, инвестиции в человеческий капитал посредством расширения образовательных возможностей повышают квалификацию рабочей силы, что ведет к повышению производительности труда. Во-вторых, образование является неизменной частью инновационного процесса, в результате которого страна получает новые технологии, знания, а через них – новые возможности для роста. Помимо этого, образование косвенно или напрямую влияет на ряд социальных проблем, таких как бедность, социальное неравенство, высокий уровень преступности, низкий уровень общественного здоровья, тем самым повышая уровень благосостояния общества.

Эволюция теоретических подходов к изучению роли образования в экономическом росте, на наш взгляд, разбивается на три основных этапа:

- 1950–1980 гг.;
- 1981–1990 гг.;
- 1991 г. – настоящее время.

Каждый этап, дополняя предшествующий, вносил вклад в теорию и методологию исследования. Как ука-

зывалось выше, вклад образования в экономический рост был рассмотрен в рамках теории человеческого капитала в 1950–1960 гг. Вместе с тем выдающийся советский экономист С. Г. Струмилин в своей работе «Проблемы экономики труда» (1925 г.) уже рассматривал вопрос взаимосвязи народного образования и роста производства. Эта работа представляла собой развитие идей знаменитых русских экономистов конца XIX – начала XX века, таких как А. И. Бутовский, Д. И. Менделеев, М. И. Туган-Барановский, И. И. Янжул и др., уделявших большое внимание вопросу о роли образования в экономическом развитии дореволюционной России [1. С. 97–117].

Важнейшие выводы, сделанные С. Г. Струмилиным, во многом предвосхитили основные положения теории человеческого капитала. Во-первых, он доказывает, что интеллектуальный труд способен создавать большую добавочную стоимость по сравнению с физическим трудом, несмотря на высокие издержки при подготовке «интеллигентов» в высших учебных заведениях. Во-вторых, при наличии спроса на «работников интеллигентного труда» издержки государства, связанные с затратами на образование, компенсируются за счет высокой нормы социальной отдачи инвестиций [2. С. 99–114].

На первом этапе развития теоретических подходов к изучению роли образования в экономическом росте основой исследований стала производственная функция Р. Солоу (1956 г.) [3. Р. 7]. В элементарном выражении функция имеет вид:

$$Y = (L, K, R),$$

где Y – национальный доход; L – труд; K – капитал; R – остаточный фактор. Ввод остаточного фактора необходим ввиду того, что, как показывают исследования, обычно рост национального дохода превышает рост затрат на труд

On the Contribution of Education to Economic Growth

Examining the influence of education on economic growth is a relatively new sphere of economists' attention. Even the gurus of economic thought realized on an intuitive level that investment in human capital and education was the basis for economic development. However, the human capital theory (HCT) was destined to become an independent part of the economic theory only in 1950–1960. G. Becker, J. Mincer, T. Schultz and E. Denison are the Founding Fathers of the human capital theory. Their researches were devoted to analysis of economic benefits of education financing and became the basis of the new economic thought direction.

As a rule, there are 3 fundamental ways in which education can influence economic growth. Firstly, investments in human capital through expansion of educational opportunities upgrade the workforce qualifications. This in turn leads to an increase in labour productivity. Secondly, education is an integral part of innovation process. Encouraging innovations, countries create cutting-edge technologies, gain up-to-date knowledge and new opportunities for growth. Besides, education directly or indirectly affects a range of social problems, e.g. poverty, social inequality, high crime rate, low public health rate. Solving these difficulties, education elevates level of social welfare.

Evolution of theoretical approaches to exploring the importance of education in economic growth can be divided into 3 basic stages:

- 1950–1980;
- 1981–1990;
- 1991–present time.

Each of these stages complements the previous one and contributes to the research theory and methodology. As mentioned above, contribution of education to economic growth was considered within the human capital theory (1950–1960). At the same time, a prominent soviet economist S. Strumilin examined the issue of public education and

production growth in his work "Problems in labour economics" (1925). This publication presented further development of ideas, generated by outstanding Russian economists of the late 19th – early 20th century: A. I. Butovsky, D. I. Mendeleev, M. I. Tugan-Baranovsky, I. I. Yanzhul. They paid much attention to the importance of education in economic growth in the Pre-Revolutionary Russia [1. P. 97–117].

The most important conclusions S. G. Strumilin arrived at anticipated the fundamental assumptions of the human capital theory. S. G. Strumilin proved the following statements:

In comparison with physical work, intellectual activity is able to create a greater surplus value in spite of high expenses met while training intellectuals in high schools;

If there exists a high demand for knowledge workers, government spending on education is compensated by high rate of social return on investment (ROI) [2. P. 99–114].

On the first stage of the theoretical methods development R. Solow's production function (1956) became the basis of research on the importance of education in economic growth [3. P. 7]. The elementary form of the function looks the following way:

$$Y = (L, K, R),$$

where Y stands for national yield; L – indicates labour; K represents capital; R means residual factor.

Researches demonstrate that national yield growth rate usually exceeds growth rate of labour costs and capital costs. Therefore, residual factor introduction is necessary [4. P. 8]. Hence, there should be one more parameter that can influence economic growth. The majority of economists believe that aggregate costs of technological development (including investments in education) can work as this additional parameter. This very variable is contained in the residual factor of the present function [5. P. 524].

Roman A. Chupin
Assistant of Global Economics Dept.

**Urals State University
of Economics**
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 65/45
Phone: (343) 251-96-10
E-mail: chupine87@mail.ru

Key words

HUMAN CAPITAL
ECONOMIC GROWTH
INNOVATIONS
TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT
EDUCATION

Summary

The article scrutinizes the impact of education on economic growth and analyzes transformation of theory and methodology of this problem. The author reveals shortcomings of various theoretical approaches.

и капитал [4. Р. 8]. Следовательно, должен быть еще какой-то параметр, влияющий на экономический рост, которым, по мнению большинства экономистов, являются совокупные затраты на технологическое развитие (включающие и инвестиции в образование). Именно эта величина содержится в остаточном факторе данной функции [5. Р. 524].

Т. Шульц (1961 г.) и Э. Денисон (1962 г.), модифицировав функцию Р. Солоу и введя в нее параметр образования вместо остаточного фактора, получили данные о вкладе образования в экономику США, составившем 18% [6. С. 170] и 14% [7. Р. 28] соответственно. В результате модификации в элементарном выражении функция приобрела следующий вид:

$$Y = (L, K, S),$$

где вместо остаточного фактора R выступило образование – S. Различие в подходах Т. Шульца и Э. Денисона состояло в том, что первый рассматривал образование сквозь призму эффективности инвестиций, а второй считал образование качественной характеристикой одного из факторов производства, а именно – труда.

Г. Беккер в середине 1960-х годов предпринимает попытку вычисления частной нормы отдачи инвестиций в образование, используя данные переписи населения в период 1940–1960-х годов [8. С. 200]. Несмотря на то что результаты переписи не обладали необходимой достоверностью, попытка Г. Беккера послужила импульсом к созданию эффективного механизма вычисления частной и социальной нормы отдачи инвестиций в образование. Дж. Минцер в 1974 г. предложил иной подход, основанный на представлении величины доходов работника в качестве функции, переменными в которой выступают образование и ряд индивидуальных особенностей работника (как правило, возраст и квалификация) [3. Р. 5]. Благодаря такому подходу у исследователей существует возможность просчитать доходы от каждого дополнительного года обучения¹, как на индивидуальном уровне, так и на уровне государства [9. Р. 9]. До сих пор подоб-

¹ Наиболее часто используемым показателем является среднее число лет обучения у населения трудоспособного возраста, обычно определяемого как население в возрасте от 16 лет и старше, вместо реальной рабочей силы.

ный метод анализа с помощью уравнений регрессии, в которых рост ВВП на душу населения выражается как функция от среднего числа лет обучения и набора других важных с точки зрения экономического роста факторов, является основным в работах экономистов, изучающих данный вопрос.

Помимо работ «отцов» теории человеческого капитала, внесших неоспоримый вклад в теорию и методологию исследования влияния образования на экономический рост, период 1950–1970-х годов был отмечен появлением ряда научных публикаций, посвященных негативным последствиям расширения образовательных возможностей². Помимо этого в середине 1960-х годов появились первые работы (К. Арроу, Х. Узава)³, заложившие основы теории эндогенного роста, сыгравшей большую роль на втором этапе эволюции теоретических подходов к изучению вклада образования в экономический рост.

На первом этапе роль образования в экономическом росте рассматривалась в рамках теории человеческого капитала, позволившей объяснить производственную природу инвестиций в образование. Основным методом исследования стала производственная функция Р. Солоу и ее модификации, а также функция Дж. Минцера, ставшая основой для большинства современных исследований.

Второй этап, 1981–1990 гг., характеризуется «расцветом» теории эндогенного роста, поставившей образование и науку в центр анализа причин экономического роста. Главными целями «новой» теории стали выявление факторов, определяющих темпы роста и объяснение межстрановых различий в экономическом развитии. Образование включалось в модели эндогенного роста таким образом, чтобы оно не только порождало экономический рост, но и порождалось им. В элементарном выражении это выглядит так:

$$Y = S(L, K); S' = g(Y),$$

где $g(Y)$ – темпы роста экономики; S' – изменение в уровне образования.

Производственная функция эндогенной теории роста отображает два одновременных процесса: с одной сто-

роны, ресурсы направляются на расширение образовательных возможностей, а с другой – расширение образовательных возможностей приводит к увеличению роста производства за счет эффекта возрастающей отдачи.

«В 1980-е годы сформировались два философских подхода к модели эндогенного развития. Первый исходит от того, что экономический рост, прежде всего, зависит от наличия и уровня развития капитала, включенного в инновационный процесс (П. Ромер), второй, сформулированный Р. Лукасом, делает упор на накопление человеческого капитала как фактора, объясняющего экономический рост» [14. С. 35]. Благодаря теории эндогенного роста удалось математически доказать, что образование является одним из наиболее устойчивых факторов изменения темпов роста экономики. Но вместе с тем проявилась характерная особенность моделирования при решении экономических задач – невозможность применения модели в исследовании без учета специфики развития национальной экономики. Поэтому помимо эконометрических работ, зачастую не выходящих за рамки «чистой» теории, в 1980-е годы появляются исследования, в основе которых лежит исторический метод⁴, а также работы, посвященные вопросам качества образования и его влияния на экономический рост⁵.

На втором этапе эволюции теоретических подходов образование стало рассматриваться в качестве одной из главных детерминант экономического роста. Экономисты смогли доказать важность развития образования с точки зрения накопления и развития человеческого капитала, но невозможность применения единой модели к изучению экономического развития в разных странах привела к появлению исследований, использующих альтернативные методы анализа.

На третьем этапе, с начала 1990-х годов, появилось большое количество работ прикладного характера. Основными методами оценки влияния наряду с «минцеровским» подходом стали усовершенствованные функции Т. Шульца, Э. Денисона, а также инструментарий теории эндогенного роста (табл. 1).

Невозможность объяснения различий в экономическом развитии стран в рамках «традиционного» подхода к оценке влияния образования на экономический рост привела к появлению

⁴ См.: [15; 16].

⁵ См.: [17].

² См., например: [10; 11].

³ См.: [12; 13].

T. Schultz (1961) and E. Denison (1967) modified R. Sollow's function and introduced a parameter of education instead of residual factor. And having done this they managed to collect data on the contribution of education to the USA economy, which comprised 18% [6. P. 170] and 14% [7. P. 285] accordingly. After modification the elementary form of the function transformed into the following:

$Y = (L, K, S)$, where education (S) is used instead of residual factor (R). But there is a difference in approaches, applied by T. Schultz and by E. Denison. Of the two economists, the former regarded education through the prism of investment efficiency. The latter considered education as a qualitative characteristic of labour, which is one of the production factors.

In the mid-1960's G. Becker made an attempt to calculate ROI norm using population census statistics of the period 1940–1960 [8. P. 200]. Despite the fact that the census results were not trustworthy enough, Becker's attempt provided further impetus for creation of an efficient mechanism to calculate particular and social norms of investment income in education. In 1974 J. Mincer suggested a different approach, according to which an employee's income is presented as a function. Education and a range of employee's individual characteristics (such as age and qualifications) are variables of this function [3. P. 5]. Thanks to such an approach, researchers have an opportunity to measure yield from each additional training year¹ at the individual and the state level [9. P. 9]. So far this method of analysis, using regression equations, appears to be fundamental one in works of economists, who examine this problem.

The period 1950–1970 was marked not only by the works of HCT Founding Fathers, who made an enormous contribution to the research on the importance of education in economic growth. During this period a range of scientific writings, devoted to the negative consequences of educational opportunities differentiation, were published [10; 11]. Besides, in the mid-1960's first K. Arrow and H. Uzawa's publications appeared [12; 13]. These works laid the basis for

endogenous growth theory that played a great part at the second stage of theoretical approaches evolution in studying the contribution of education in economic growth.

At the evolution's first stage the role of education in economic development was interpreted in the context of the human capital theory, which explained industrial nature of investments in education. Solow's production function and its variations, Mincer's function that became the basis for the majority of contemporary theories were the principal research methods.

The second stage (1981–1990) is characterized by a flowering of endogenous growth theory, which considered education and science as the center of economic growth reasons analysis. The main objectives of the "new" theory include explanation of cross-country differences in economic rise and identification of the factors measuring the growth rate. Education was included in endogenous development models so that it could not only generate economic upsurge, but also could be generated by this upsurge. The elementary equation looks the following way:

$$Y = S(L, K). S' = g(Y),$$

in which $g(Y)$ means economy growth rate, S' stands for changes in education level.

The production function of the endogenous growth theory illustrates two simultaneous processes:

on the one hand, resources are allocated to create new educational opportunities;

on the other hand, expansion of educational opportunities leads to an increase in production growth rate due to the effect of increasing returns.

In the 1980's two philosophical approaches to the endogenous growth model were formed. The first one implies that economic growth depends mainly on the availability and level of capital development, involved in innovation process (P. Romer). The second approach was formulated by R. Lucas and considered the human capital accumulation as a factor explaining economic upsurge [14. P. 35]. Due to the endogenous growth theory education was proved to be one of the most stable components of changes in economic growth rate. At the same time, a special feature of application of modeling in solving economic

problems was detected: it is impossible to use the model in researches not paying proper attention to specifics of national economy development. Therefore, in the 1980's new scientific studies were published. In contrast to econometrical writings, remaining within the theoretical framework, these publications were based on historical method and devoted to the issues of education quality and its impact on economic development.

At the second stage of evolution of theoretical approaches education was viewed as one of the most important determinants of economic growth. Economists managed to confirm the importance of education expansion from the viewpoint of accumulation and development of the human capital. Inability to practise a single model while studying economic progress in different countries has led to the emergence of scientific researches, using alternative methods of analysis.

At the third stage (the beginning of the 1990's) a high number of applied works appeared. Along with Mincer's approach the principal techniques for influence assessment were Schultz–Denison advanced functions and the instruments of the endogenous growth theory.

The traditional approach to evaluation of the way education influences economic growth does not explain the difference in countries' economic development. It was the reason for the appearance of evolutionary changes in theoretical techniques for this issue. Apart from classical works on the influence of education on economic progress the new investigations started appearing. They raised the problems of training in some countries, of education quality and its effect on economic development. These works also studied possible negative consequences of higher education availability.

Applied researches, devoted to scrutinizing the contribution of education in economic growth across several developing and developed countries, are typical to the third stage. Considering the parameter of education quality was the most important change. It improved reliability of results in the conducted scientific investigations.

Reviewing the article:

1) numerous researches, carried out in the different evolutionary levels of conceptual approaches to the role of education in economic growth, enable us to arrive at the following firm conclusion:

¹ The average number of training years among working-age population is the most frequently used indicator. The working-age population includes individuals aged 16 years and above instead of real workforce.

Таблица 1 – Оценка влияния образования на экономический рост (1991 г. – настоящее время)

Автор / Работа, год издания	Эффект
А. Мэдисон Maddison A. «Dynamic forces of capitalist development: A long-run comparative view» (1991)	Увеличение объема инвестиций в образование на 1% приводит к увеличению объема ВВП на 0,35%
Дж. Бенхабиб и М. Шпигель Benhabib J., Spiegel M. «The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data» (1994)	Не обнаружено сильной взаимосвязи между экономическим ростом и количеством лет обучения
Р. Барро и Х. Сала-и-Мартин Barro R. J., Sala-i-Martin X. «Economic Growth» (1995)	Увеличение средней продолжительности обучения на 0,68 года приводит к увеличению годового ВВП на один процентный пункт. При этом увеличенная на 0,09 года средняя продолжительность обучения в вузе приводит к увеличению ВВП на 0,5 процентного пункта
Дж. Хэкман и П. Клиноу Heckman J., Klenow P. «Human capital policy» (1997)	Увеличение среднего количества лет обучения на один год приводит к увеличению ВВП на душу населения на 30%
Р. Топел Topel R. «Labor Markets and Economic Growth» (1999)	Каждый год дополнительного обучения повышает показатель производства для одного работника на 5–15%
М. Билз и П. Клиноу Bils M., Klenow P. «Does Schooling Cause Growth?» (2000)	Дополнительный год обучения приводит к ускорению темпов роста экономики на 0,3%
А. Бассанини и С. Скарпетта Bassanini A., Scarpetta S. «The driving forces of economic growth: Panel data evidence from OECD countries» (2001)	Год дополнительного обучения приводит к увеличению ВВП на душу населения на 3–6%
Б. Сианези и Дж. ван Риинен Sianesi B., van Reenen J. «The returns to education: macroeconomics» (2003)	Увеличение средней продолжительности обучения на один год приводит к увеличению душевого дохода на 3–6% или к увеличению темпов роста экономики на один процентный пункт
П. Стивенс и М. Виал Stevens P., Weale M. «Education and Economic Growth» (2003)	Увеличение числа поступивших в учебные заведения на 1% приводит к росту ВВП на 0,35%
Л. Притчетт Pritchett L. «Does learning to add up add up? The returns to schooling in aggregate data» (2006)	Межстрановые исследования не выявили заметных макроэкономических эффектов
Э.А. Ханушек и Л. Вессманн Hanushek E. A., Woßmann L. «The Role of Education Quality in Economic Growth: World Bank Policy Research WP» (2007)	Эффект образовательной реформы проявляется через 15–20 лет после ее начала и характеризуется увеличением ВВП в среднем на 5%
Э. А. Ханушек и Л. Вессманн Hanushek E. A., Woßmann L. «The Role of Cognitive Skills in Economic Development» (2008)	В долгосрочной перспективе каждый дополнительный год обучения увеличивает величину темпов роста на 0,58 процентного пункта

Источник: составлено автором на основе [3; 9; 18].

Таблица 2 – Основные теоретические и методологические изменения на третьем этапе (1991 г. – настоящее время)

Автор / Работа, год издания	Эволюционное изменение
Р. Барро Barro R. J. «Economic growth in a cross-section of countries» (1991)	Использование международной статистики для объяснения разницы в экономическом развитии стран на основе анализа образовательных возможностей в отдельных странах
М. Мерфи, А. Шлейфер, Р. Вишны Murphy K. M., Shleifer A., Vishny R. W. «The Allocation of Talent: Implications for Growth» (1991)	Доказательство взаимосвязи между числом студентов технических и инженерных специальностей и увеличением темпов роста экономики
Р. Хории, А. Катагава, К. Футагама Horii R., Kitagawa A., Futagami K. «Availability of Higher Education and Long-Term Economic Growth» (2005)	Изучение негативного эффекта общедоступного высшего образования на экономический рост вследствие расширения доступа к высшему образованию и сокращения нормы накопления населения
Дж. Ванденбуше, Ф. Агийон, К. Мегир Vandenbussche J., Aghion P., Meghir C. «Growth, Distance to Frontier and Composition of Human Capital» (2006)	Исследование зависимости между инвестированием в разные уровни образования и технологическим и экономическим развитием страны
Э. А. Ханушек и Л. Вессманн Hanushek E. A., Woßmann L. «The Role of Education Quality in Economic Growth: World Bank Policy Research WP» (2007)	Установление связи между открытостью экономики и степенью влияния образования на экономический рост. Добавление качества образования к базовой спецификации (при проведении регрессионного анализа), включающей только первоначальный доход и продолжительность образования, и, как следствие, увеличение объясняемой моделью дисперсии подушевого ВВП среди статистической выборки
Г. Псарачопулос, Х. Патринос Psacharopoulos G., Patrinos H. A. «Education: Past, Present and Future global challenges» (2011)	Выявление взаимосвязи между инвестициями в образование и сокращением разницы в доходах населения. Исследование негативных эффектов от недостаточной продолжительности обучения в отдельных странах и регионах мира

Источник: составлено автором на основе [9; 14; 19; 20].

Table 1 – Assessment of education impact on economic growth (1991–present time)

Author / Publication Name	Impact
Maddison, A. <i>Dynamic Forces of Capitalist Development: a Long-Run Comparative View</i> (1991)	A 1% increase in investment in education causes a 0.35% GDP rise
Benhabib, J. and Spiegel, M. <i>The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data</i> (1994)	The significant correlation between economic growth and training duration was not detected
Barro, R. J. and Sala-i-Martin, X. <i>Economic Growth</i> (1995)	A rise in the average training duration by 0.68 year leads to an increase of annual GDP by 1 percentage point. At the same time the average training duration in universities, increased by 0.09 year, causes a surge in GDP by 0.5 percentage point
Heckman, J. and Klenow, P. <i>Human Capital Policy</i> (1997)	An increase in the average number of training years by 1 year leads to an upsurge in GDP per capita growth rate by 30%
Topel, R. <i>Labour Markets and Economic Growth</i> (1999)	Every year of additional training boosts the production rate for one worker by 5–15%
Bils, M. and Klenow, P. <i>Does Schooling Cause Growth?</i> (2000)	Extra year of training accelerates economic growth by 0.3%
Bassanini, A. and Scarpetta, S. <i>The Driving Forces of Economic Growth: Panel Data Evidence from OECD Countries</i> (2001)	One year of additional learning stimulates a rise in GDP per capita by 3–6%
Sianesi, B. and van Reenen, J. <i>The Returns on Education: Macroeconomics</i> (2003)	Prolongation of the average training time for 1 year raises per capita income by 3–6% or accelerates economic growth by 1 percentage point
Stevens, P. and Weale, M. <i>Education and Economic Growth</i> (2003)	An increase in students enrolment by 1% causes the GDP growth by 0.35%
Pritchett, L. <i>Does Learning to Add Up Add Up? The Returns to Schooling in Aggregate Data</i> (2006)	Cross-countries researches discover no remarkable macroeconomic effects
Hanushek, E. A. and Wobmann, L. <i>The Role of Education Quality in Economic Growth: World Bank Policy WP</i> (2007)	On average, reforms in education bring results in 15–20 years and are characterized by 5% GDP growth
Hanushek, E. A. and Wobmann, L. <i>The Role of Cognitive Skills in Economic Development</i> (2008)	In long-term perspective every additional training year speeds up growth rates by 0.58 percentage point

Source: compiled by the author on the basis of [3; 9; 18].

Table 2 – Fundamental theoretical and methodological modifications at the third stage (from 1991 up to present time)

Author / Publication Name	Evolutionary change
Barro, R. J. <i>Economic Growth in a Cross-Section of Countries</i> (1991)	Using of international statistics to clarify the differences in countries economic development on the basis of educational opportunities analysis in various countries
Murphy, Kevin M., A. Shleifer, and Robert W. Vishny. <i>The Allocation of Talent: Implications for Growth</i> (1991)	Determining the interrelations between a number of students in technology and engineering and economic growth acceleration
Horii, R., Kitagawa, A., and Futagami, K. <i>Availability of Higher Education and Long-Term Economic Growth</i> (2005)	Studying of higher education availability negative effects on economic progress as a result of higher education access expansion and a cut in people's standards of accumulation
Vandenbussche, J., Philippe, A., and Costas Meghir. <i>Growth, Distance to Frontier and Composition of Human Capital</i> (2006)	Exploring the dependence of investing in various levels education of and technological and economic development of countries
Hanushek, E.A., Wobmann, L. <i>The Role of Education Quality in Economic Growth: World Bank Policy Research WP</i> (2007)	Establishing the connection between economic openness and the degree to which education motivates economic growth. Adding education quality to the basic specification (while conducting regression analysis). This specification comprises only primary income and training duration. And as a result, it also includes an increase in GDP per capita among statistical sampling
Psacharopoulos, G. and Patrinos, H.A. <i>Education: Past, Present and Future Global Challenges</i> (2011)	Tracing the connection between investments in educational services and fading difference in population income. Exploring negative effects of insufficient training duration in certain countries and regions of the world

Source: compiled by the author on the basis of [9; 14; 19; 20].

education is a high performance industry with a good investment climate. The governments' decision whether to expand or limit educational opportunities should be based not only on theoretical models, but also on evaluation of the real economic situation in countries and the level of their technological development;

2) the human capital theory and the endogenous growth theory have confirmed that economic growth and the level of education in society are interdependent components of the social-economic development. On the one hand, differentiation of educational opportunities leads to accumulation of human capital. On the other hand, the influence of education on

economic growth can be negative in case such differentiation is not accompanied by qualitative changes in the education system. ■

Источники

1. Бочко В. С. Русские экономисты XIX – начала XX веков о знаниях и образовании как факторах экономического роста // Журнал экономической теории. 2005. № 1.
2. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда. М.: Наука, 1982.
3. Stevens P., Weale M. Education and Economic Growth // International Handbook on the Economics of Education / Ed. by G. and J. Johnes. 2003. August.
4. Ceyda Özsoy. The Contribution of Higher Education to Economic Development // 8th Global Conference on Business and Economics 2008. Режим доступа: http://www.gcbe.us/8th_GCBE/data/confcd.htm
5. Becker W. E., Lewis D. R. Higher Education and Economic Growth / Book Review by J. Siegfried // Industrial and Labour Relations Review. 1994. Vol.47, No.3 (April).
6. Татаркин А. И., Пилипенко Е. В. Экономика знаний: проблемы теории и методологии. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2007.
7. Denison E. Trends in American Economic Growth. The Brookings Institution, 1985.
8. Берндт Э. Р. Практика эконометрики: классика и современность. М.: ЮНИТИ, 2005.
9. Psacharopoulos G., Patrinos H. A. Education: Past, Present and Future global challenges // Policy research working paper / The World Bank Human Development Network Education Team. 2011. March.
10. Blaug, M. Education and the employment problem in developing countries. Geneva: International Labour Office, 1973.
11. Freeman R. The Overeducated American. Academic Press., 1976.
12. Arrow K. J. The Economic Implication of Learning by Doing // The Review of Economic Studies. 1962. Vol. 29, No. 3 (Jun.)
13. Uzava H. Optimal Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth // International Economic Review. 1965. Vol. 6 (Jan.).
14. Семёко Г. В. Роль образования в экономике: эволюция теоретических подходов // Экономика образования. 2011. № 1.
15. Easterlin R. Why isn't the whole world developed? // Journal of economic history. 1981. Vol. XLI. № 1.
16. Maddison A. The West and the Rest in the World Economy // World Economics. 2008. Vol. 9. № 4. (October – December).
17. Hanushek E. A. Throwing money at schools // Journal of policy analysis and management. 1981. № 1(1).
18. Bassanini A., Scarpetta S. Does human capital matter for growth in OECD

countries? Evidence from pooled mean-group estimates // OECD economics department working papers. 2001. № 282.

19. Macerinskiene I., Vaiksnoraite B. The role of higher education to economic development // VADYBA management. 2006. № 2(11).

20. Horii R., Kitagawa A., Futagami K. Availability of Higher Education and Long-Term Economic Growth. 2005. September. Режим доступа <http://129.3.20.41/eps/dev/papers/0504/0504005.pdf>

ряда эволюционных изменений в теоретических подходах к данному вопросу. Помимо «классических» работ на данную тему стали появляться исследования, в которых затрагивались проблемы образования в отдельных странах, проблема качества образования и его влияния на экономический рост, а также изучались возможные негативные последствия общедоступного высшего образования (табл. 2).

Третий этап характеризуется прикладной направленностью исследований, посвященных изучению вклада образования в экономический рост отдельных развитых и развивающихся стран. Важнейшим изменением стал учет параметра качества образования, позволившего повысить достоверность результатов в проводимых исследованиях.

Подведем итоги.

1. Многочисленные исследования, проведенные на разных этапах эволюции концептуальных подходов к вопросу о роли образования в экономическом росте, дают нам возможность сделать однозначный вывод, что образование является высокопроизводительной и инвестиционнопривлекательной для государства отраслью. Решение правительств о расширении или сужении образовательных возможностей должно основываться не только на теоретических моделях, но и на оценке реального экономического состояния в стране и уровня ее технологического развития.

2. Теории человеческого капитала и эндогенного роста подтвердили, что экономический рост и уровень образования общества являются взаимозависимыми составляющими социально-экономического развития. С одной стороны, расширение образовательных возможностей ведет к накоплению человеческого капитала, но с другой, если такое расширение не сопровождается качественными изменениями в системе образования, влияние образования на экономический рост может носить негативный характер. ■

References

1. Bochkov V. S. The Russian economists of XIX–the beginning of XX centuries on knowledge and education as factors of economic growth // Zhurnal ekonomicheskoy teorii. 2005. No. 1.

2. Strumilin S. G. Problems of labour economics. Moscow: Nauka, 1982.

3. Stevens P. and Weale M. Education and Economic Growth // International Handbook on the Economics of Education / Ed. by G. and J. Johnes. 2003. August.

4. Ceyda Özsoy. The Contribution of Higher Education to Economic Development // 8th Global Conference on Business and Economics 2008 / http://www.gcbe.us/8th_GCBE/data/confcd.htm.

5. Becker W. E. and Lewis D. R. Higher Education and Economic Growth. Book Review by J. Siegfried // Industrial and labour Relations Review. Vol. 47. No. 3 (April 1994).

6. Tatarin A. I., Pilipenko Ye. V. Economics of knowledge: theoretical and methodological problems. Ekaterinburg: Institut ekonomiki UrO RAN, 2007.

7. Denison E. Trends in American Economic Growth. The Brookings Institution, 1985.

8. Berndt E. The Practice of Econometrics: Classic and Contemporary. Moscow: Yuniti, 2000.

9. Psacharopoulos G., Patrinos H. A. Education: Past, Present and Future global challenges // Policy research working paper. The World Bank Human Development Network Education Team. 2011. March.

10. Blaug M. Education and the employment problem in developing countries. Geneva: International Labour Office, 1973.

11. Freeman R. The Overeducated American. Academic Press, 1976.

12. Arrow K. J. The Economic Implication of Learning by Doing // The Review of Economic Studies. Vol. 29. No. 3 (June 1962).

13. Uzava H. Optimal Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth // International Economic Review. Vol. 6 (January 1965).

14. Semeko G. A Role of Education in Economics: Evolution of Theoretical Approaches // Issues of theory. 2011. №1.

15. Easterlin R. Why isn't the whole world developed? // Journal of economic history. 1981. Vol. XLI. № 1.

16. Maddison A. The West and the Rest in the World Economy // World Economics. Vol. 9. № 4 (October–December 2008).

17. Hanushek E. A. Throwing money at schools // Journal of policy analysis and management. 1981. № 1 (1).

18. Bassanini A., Scarpetta S. Does human capital matter for growth in OECD countries? Evidence from pooled mean-group estimates // OECD economics department working papers. 2001. № 282.

19. Macerinskiene I., Vaiksnoraite B. The Role of Higher Education to Economic Development // VADYBA Management. 2006. № 2(11).

20. Horii R., Kitagawa A., Futagami K. Availability of Higher Education and Long-Term Economic Growth. September 2005 / <http://129.3.20.41/eps/dev/papers/0504/0504005.pdf>.



ИНСТИТУТ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Институт корпоративного управления и предпринимательства (с 2004 г.) является правопреемником Института предпринимательства УрГУ (2002–2004 гг.). В составе Института корпоративного управления и предпринимательства УрГУ было выделено два направления деятельности:

- Корпоративное управление и развитие бизнеса
- Предпринимательство

**620144, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45,
УрГУ, ауд. 514,
тел. 251-96-78,
e-mail: ICGE@usue.ru
WEB-сервер:
<http://www.icge.usue.ru>**

Институт корпоративного управления и предпринимательства УрГУ (в дальнейшем – ИКУП) является структурным подразделением Уральского государственного экономического университета с функциями учебно-научного центра бизнес-образования с правами и обязанностями факультета университета.

Миссией Института корпоративного управления и предпринимательства (ИКУП) является формирование и развитие стратегического мышления у руководителей российского бизнеса.

Три главные цели бизнес-образования:

- передача знаний;
- выработка умений и навыков;
- формирование личных качеств, жизненной позиции и мировоззрения, находят свое отражение в основных целях деятельности ИКУП.

Институт корпоративного управления и предпринимательства УрГУ действует при информационной поддержке и в сотрудничестве с:

*Правительством Свердловской области
Региональным отделением ФСФР в УрФО
Институтом экономики УрО РАН
Школой бизнеса им. Шулиха Йоркского университета (Торонто, Канада)
НП «Элитарный клуб корпоративного поведения»
Региональным центром корпоративного развития Ассоциации независимых директоров
Свердловским региональным отделением Российского общества оценщиков*



Баянова Ольга Викторовна

Кандидат экономических наук,
доцент

**Пермская государственная
сельскохозяйственная академия
614990, РФ, г. Пермь,
ул. Коммунистическая, 23
Контактный телефон: (342) 267-35-76
E-mail: tedeyeva@usue.ru,
olga2673576@yandex.ru**

Ключевые слова

ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА
УПРАВЛЕНИЯ

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ
ТРУДА

СТАНДАРТИЗАЦИЯ УЧЕТА

Аннотация

В статье рассматривается содержание российского стандарта по бухгалтерскому учету «Вознаграждение работникам». Раскрыта терминология и классификация затрат на оплату труда. Рассмотрено информационное поле их формирования и разработаны модели: информационного обеспечения управления по данным первичных документов; организации движения информации в системе бухгалтерского учета. Сформированы матрицы: информационных возможностей учетно-аналитической системы управления; удовлетворения потребностей в информации.

Стандартизация потенциала учетно-аналитической системы в управлении затратами на оплату труда

Затраты предприятия на оплату труда в большей степени по сравнению с другими объектами учета и анализа нуждаются в эффективном управлении. В качестве информационной базы управления затратами на оплату труда призваны использоваться данные учетно-аналитической системы, так как учет и анализ являются важнейшими функциями управления. В российской практике учетно-аналитическую систему управления зачастую отождествляют с управленческим учетом. Их сходство отмечается тем, что обе эти категории у нас не подлежат регулированию со стороны законодательных и нормативных актов. Тогда как в других странах, пишет А. П. Бархатов, например в США, институтом управленческих бухгалтеров (ИМА) с 1970 по 2007 г. разработано 60 положений по управленческому учету [1. С. 96]. Поэтому наиболее оправданным решением для большинства компаний, считает М. А. Вахорина, является использование международных стандартов учета и отчетности в качестве стандартов управленческого учета [2. С. 95].

Проблеме развития международных стандартов и раскрытия инновационных теорий учета и отчетности в зарубежной, а в последнее время и в отечественной специальной литературе уделяется много внимания. Среди трудов зарубежных ученых наиболее известны работы Л. Бернема, Д. Блейка, О. Амата, Л. Бернштейна, М. Ван Бреда, Х. Ван Грюнинга, М. Козна, Э. Хендриксена, А. Франчека.

Российская практика управления учетом со стороны государства основана на четырехуровневой системе нормативного регулирования. Основным документом первого (законодательного) уровня, имеющим прямое отношение к затратам на оплату труда, является Трудовой кодекс Российской Федерации. Второй (нормативный) уровень представлен рядом положений по бухгалтерскому учету, из которых лишь ПБУ 10/99 «Расходы организации» име-

ет прямое отношение к затратам на оплату труда.

Зарубежный опыт стандартизации учета имеет ряд стандартов, которых, к сожалению, нет в российской практике. К числу таких стандартов, в частности, относится МБС 19 «Вознаграждение работникам». Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами учета ориентирует российское законодательство на заимствование зарубежного опыта. В связи с этим в настоящее время на сайте Министерства финансов Российской Федерации широко освещаются проблемы формирования данного стандарта. Организуются круглые столы, обсуждающие структуру и понятийный аппарат данного стандарта учета.

Концепция российского стандарта «Вознаграждение работникам», на наш взгляд, должна превалировать в двух направлениях (парадигмах):

- во-первых, оплата труда является частью затрат предприятия и включается (полностью или частично) в себестоимость продукции, она должна стимулировать работников к повышению производительности труда;

- во-вторых, оплата труда является основным источником дохода работников, что показывает ее мотивационную сторону.

Инновационные теории в отношении разработки российского стандарта «Вознаграждение работникам», по нашему мнению, должны содержать:

- четкий понятийный аппарат в отношении оплаты труда и затрат на оплату труда, включающий в себя не только терминологию, но и такие категории, как цели, задачи, принципы, требования, сущность и методы;

- научную классификацию оплаты труда и затрат на оплату труда, позволяющую не только вести учет, но и проводить качественный анализ, составлять различные виды отчетности и выполнять управленческие функции;

- прикладные наглядные инструменты учета, такие как модели орга-

Accounting and Analytical Administration System: Standardization of Labour Costs Governance Potential

низации учета, матрицы информационных возможностей и удовлетворения потребностей управления.

В отношении терминологии, подлежащей раскрытию в российском стандарте «Вознаграждение работникам», следует рассмотреть понятие оплаты труда (зарботной платы), имеющееся в Трудовом кодексе Российской Федерации [3]. Нельзя оставить без внимания и термин «затраты на оплату труда». По нашему мнению, российский стандарт должен содержать его пояснение как денежного выражения трудовых показателей (выработка, отработанное время), изначально определенных в натуральном выражении (часах, днях, единицах измерения работ и продукции). Не окажется лишним в стандарте и понятие учетно-аналитической системы управления затратами на оплату труда, представляющей собой систему учета, анализа и раскрытия информации о затратах на оплату труда, ориентированной на узкий круг пользователей и предназначенной для выполнения управленческих функций.

Наряду с терминологией в российском стандарте следует учесть классификацию вознаграждения работникам и затрат на оплату труда. Международный стандарт 19 «Вознаграждение работникам» практикует классификацию вознаграждений на краткосрочные и долгосрочные. Краткосрочные вознаграждения в свою очередь подразделяются на денежные и неденежные. В составе денежного вознаграждения первым элементом указана заработная плата. Наряду с заработной платой учтены такие элементы, как взносы на социальное обеспечение, ежегодный оплачиваемый отпуск, отпуск по болезни, участие в прибыли и премии [4. С. 193]. В соответствии с российским трудовым законодательством превалирует иная точка зрения. Согласно Трудовому кодексу Российской Федерации понятие заработной платы включает в себя перечисленные элементы, кроме взносов на социальное обеспечение и отпу-

ска по болезни, которые в нашей стране не практикуются.

В российском учете применяется следующая классификация вознаграждения работникам: фонд заработной платы; выплаты социального характера; расходы, не относящиеся к фонду заработной платы и выплатам социального характера. Фонд заработной платы в свою очередь включает в себя основную и дополнительную заработную плату, а также поощрительные выплаты. В российском законодательстве отсутствует регламентация учета вознаграждений работникам, основанных на выплатах долевыми инструментами, нет методик оценки таких вознаграждений. В отличие от российского учета в системе международных стандартов предусмотрен отдельный стандарт (МСФО 2), содержащий регламентации по этим достаточно непростым вопросам.

Международный стандарт 19 имеет ряд вопросов, требующих обсуждения. Одним из них является отнесение пособия по нетрудоспособности в состав прочих долгосрочных вознаграждений. Конечно, нет уточнения, что нетрудоспособность временная, однако именно она подлежит включению в состав вознаграждения. Вторым вопросом для обсуждения является отнесение компенсации за неиспользованный отпуск при увольнении. Так, в соответствии с международным стандартом 19 такая компенсация отнесена в группу выходных пособий. Однако при обсуждении ПБУ на круглом столе Министерства финансов Российской Федерации ее отнесли к поощрительным выплатам. То есть в отечественной практике поощряют работников, решивших сменить место работы. По нашему мнению, ее место – в составе дополнительной оплаты труда. При этом стандарт, на наш взгляд, должен содержать наряду с классификацией оплаты труда классификацию затрат на оплату труда.

Разрабатываемое положение по бухгалтерскому учету «Вознаграждение

▶ **Olga V. Bayanova**
Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof.

Perm State Agriculture Academy
614990, RF, Perm,
ul. Kommunisticheskaya, 23
Phone: (342) 267-35-76
E-mail: tedeyeva@usue.ru,
olga2673576@yandex.ru

▶ Key words

LABOUR COSTS
ACCOUNTING AND ANALYTICAL
ADMINISTRATION SYSTEM
LABOUR COSTS CLASSIFICATION
ACCOUNTING STANDARDIZATION

▶ Summary

The article considers the content of the Russian Accounting principle "Monetary Reward for Employees". Terminology and classification of labour costs are revealed. The information field of their creation is scrutinized and the following models are designed: model of management information support based on source accounting documents data; model of information flow organization in accounting. The matrix of informational opportunities in accounting and analytical administration system and the matrix of meeting the information needs are formed.

работникам» установит правила формирования в учете информации о затратах хозяйствующих субъектов на оплату труда. Действие стандарта распространится на коммерческие организации (кроме кредитных и страховых организаций), являющиеся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации. В отношении бюджетных учреждений его распространение затронет предпринимательскую деятельность.

В отдельном разделе российского стандарта, на наш взгляд, следует раскрыть организацию бухгалтерского учета как расчетов по оплате труда, так и затрат на оплату труда. Бухгалтерский учет затрат на оплату труда ориентирован на систематизацию информации из первичных документов. Именно поэтому его данные являются точными и достоверными. Напомним, что использование тех или иных первичных документов зависит от применяемой на предприятии формы оплаты труда работников. При повременной оплате размер затрат на оплату труда напрямую зависит от должностного оклада (тарифной ставки) работника и количества отработанного времени. Информационное поле формирования таких затрат на оплату труда представлено в рис. 1.

При использовании сдельной формы оплаты труда затраты на оплату труда формируются в другом информационном поле (рис. 2). Основную информацию о формировании затрат на основную оплату труда, согласно данным рис. 2, при сдельной форме несут разнообразные документы о выработке. Таким образом, данные рис. 1 и 2 показывают информационное поле формирования затрат на основную оплату труда. Однако кроме основной оплаты труда на предприятии имеет место и дополнительная (оплата неотработанного времени по законодательству).

При формировании затрат на дополнительную оплату труда используются нормативно-законодательные акты, регулирующие порядок ее начисления. При этом информация о рассчитанной по законодательству дополнительной оплате труда формируется в документах, указанных в рис. 3.

Группировка первичной документации о затратах на оплату труда и исследование потенциала информационного обеспечения для управления ими представлены в табл. 1. Рассмотренные первичные документы поступают в бухгалтерию, где производится их бухгал-

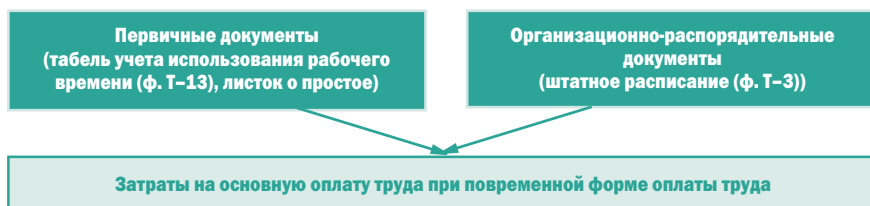


Рис. 1. Информационное поле формирования затрат на основную оплату труда при повременной форме оплаты труда

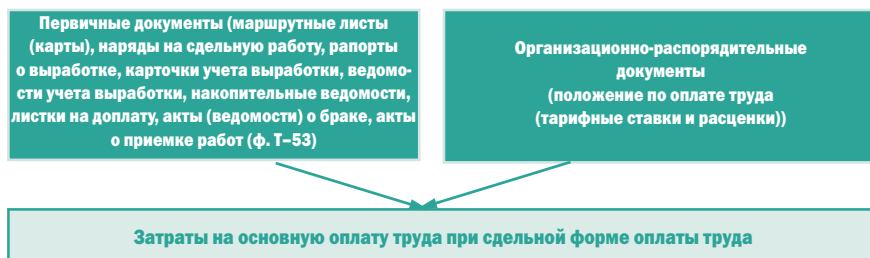


Рис. 2. Информационное поле формирования затрат на основную оплату труда при сдельной форме оплаты труда

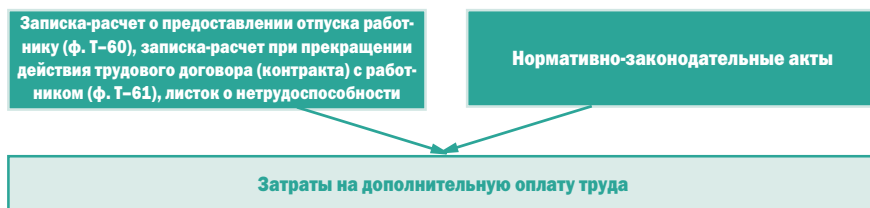


Рис. 3. Информационное поле формирования затрат на дополнительную оплату труда

терская обработка в три этапа: по существу, по форме, а также группировка, таксировка, контировка и арифметическая проверка.

Информация обработанных первичных документов заносится в сводные документы (сводные и накопительные ведомости). По данным первичных и сводных документов в бухгалтерском учете затраты на оплату труда заполняются регистры синтетического учета. Регистром синтетического учета затрат на оплату труда при журнально-ордерной форме бухгалтерского учета является журнал-ордер № 10. Помимо затрат на оплату труда в нем систематизируются и другие затраты предприятия. Движение информации о затратах на оплату труда в системе бухгалтерского учета представлено в рис. 4.

Нельзя не отметить, что данные бухгалтерской отчетности носят ретроспективный характер, поэтому не могут удовлетворить потребности оперативного управления. К тому же они не являются коммерческой тайной

предприятия. Таким образом, в системе бухгалтерского учета организован синтетический учет затрат на оплату труда. При этом создание качественной информационной базы в виде данных аналитического учета затрат на оплату труда необходимо в рамках управленческого учета. Затраты на оплату труда находят свое отражение на счетах раздела 3 плана счетов «Затраты на производство». Дебетовое сальдо по данным счетам показывает затраты, в том числе и на оплату труда, в незавершенном производстве, а дебетовый оборот – затраты текущего периода. В кредитовом обороте находят отражение затраты, в том числе и на оплату труда, относящиеся к произведенной в текущем периоде продукции, выполненным работам и оказанным услугам. Соответствующая корреспонденция счетов содержится в инструкции по применению плана счетов.

Информационные возможности учетно-аналитической системы не могут ограничиваться только одним

Таблица 1 – Модель информационного обеспечения управления затратами на оплату труда по данным первичных документов

Информационное обеспечение		Функции управления
Документ	Показатели	
Табель учета использования рабочего времени	Сведения об отработанном времени и затратах на оплату труда при повременной форме оплаты труда	Контрольная функция в форме текущего наблюдения за выходом на работу, соблюдением трудовой дисциплины и размером затрат на оплату труда при повременной оплате труда
Листок о простое	Время начала, окончания и длительности простоя, его причины, виновники	Аналитическая функция в виде анализа показателей труда, выявления и установления причин, порождающих непроизводительные потери рабочего времени
Ведомость на отклонения	Время сверхурочной работы и время простоя, затраты на оплату сверхурочной работы и простоя	Контрольная функция над отклонениями в затратах на оплату труда, выявлением причин и виновников (инициаторов) этих отклонений
Наряд на сдельную работу (в том числе с красной чертой по диагонали)	Задание, его выполнение, выработка. Разряд работы, отработанное время, расценки, затраты на оплату труда по каждой операции	На стадии заполнения несет распорядительную (указание на выполнение той или иной работы), а также стимулирующую функцию. После выполнения работы и закрытия наряда несет функцию обратной связи для различных подразделений предприятия (для оперативного планирования и регулирования производственного процесса и расчета затрат на оплату труда). Осуществляет контроль операций, не предусмотренных технологическим процессом
Маршрутные листы (карты), рапорты о выработке, ведомости (карточки) учета выработки	Сведения о запуске в производство и обработку партии заготовок, передача деталей от одной операции к другой, затраты на оплату труда	Контрольная функция за ходом технологического процесса в форме выявления потерь и брака в производстве, пооперационная перепись остатков необработанных деталей на конец смены или расчетного периода
Листок на доплату	Доплата за отступления от нормальных условий работы	Контрольная функция над соблюдением технологических процессов и выявлением организационных недостатков, анализ отступлений от нормальных условий работы и их оплаты
Акт о браке, ведомость о браке	Сведения о браке продукции, виновниках, причинах, затратах на оплату брака	Контрольная функция в форме устранения брака продукции и непроизводительных потерь на его оплату
Акт о приемке работ	Приемка и оплата работ по договору подряда, в том числе другие авансовые платежи	Контрольная функция над выполнением работ по договору подряда, осуществлением поэтапной сдачи работ и определением затрат на оплату работ

видом учета – бухгалтерским. Поэтому, на наш взгляд, для эффективного управления следует привлекать данные оперативного, статистического и налогового учета. Информационные возможности учетно-аналитической системы затрат на оплату труда представлены в табл. 2.

Так, документальное оформление и ведение аналитического учета обязательно лишь в бухгалтерском и налоговом учете, а ведение синтетического учета организуется только в бухгалтерском учете. Лишь бухгалтерская отчетность подвергается публичности. По остальным видам отчетно-

сти (оперативной, статистической и налоговой) имеются ограничения в отношении соблюдения коммерческой и налоговой тайны, а также конфиденциальности данных. В отличие от остальных видов учета, управленческий учет рекомендуется организовывать на основании данных первичных и сводных документов. Качество информационной базы во многом зависит от постановки аналитического учета. Нельзя оставлять без внимания и обобщение информации о затратах на оплату труда в системе синтетического учета и управленческой отчетности.

Обобщение данных оперативно-бухгалтерского, статистического и налогового учета затрат на оплату труда позволяет сделать вывод, что управлять затратами на оплату труда и принимать обоснованные управленческие решения не дает возможности ни один из перечисленных видов учета. Данное заключение основывается на информации табл. 3.

Таким образом, исследование предпосылок стандартизации учетно-аналитической системы управления затратами на оплату труда выявило:

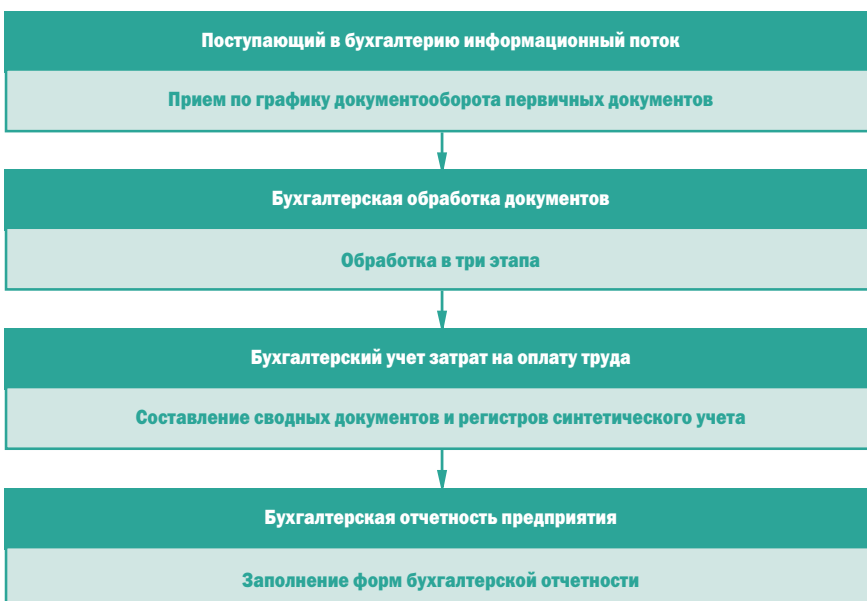


Рис. 4. Модель организации движения информации о затратах на оплату труда в системе бухгалтерского учета

Таблица 2 – Матрица информационных возможностей учетно-аналитической системы затрат на оплату труда

Вид учета	Информационные возможности учетно-аналитической системы затрат на оплату труда				
	Документальное оформление	Аналитический учет	Синтетический учет	Формирование отчетности	Публичность данных отчетности
Оперативный учет	Не обязательно	Не организуется	Не организуется	При необходимости	Данные являются коммерческой тайной
Бухгалтерский учет	Обязательно	Не обязателен	Организуется	Обязательно	Данные публичны
Статистический учет	Не организуется, так как используются данные бухгалтерского учета			Обязательно	Данные конфиденциальны
Налоговый учет	Обязательно	Обязателен	Не организуется	Обязательно	Данные являются налоговой тайной
Управленческий учет	Рекомендуется				Данные являются коммерческой тайной

Источники

1. Бархатов А. П. Диагностика нормативного регулирования бухгалтерского учета за рубежом и в России // Управленческий учет. 2009. № 9.
2. Вахорина М. В. Информационная составляющая управленческого учета в соответствии с МСФО // Управленческий учет. 2009. № 10.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации.
4. Мизиковский Е. А., Дружилловская Т. Ю. Международные стандарты финансовой отчетности и бухгалтерский учет в России. М.: Бухгалтерский учет, 2006.

- международные стандарты учета и отчетности рекомендованы в качестве ориентира по организации управленческого учета, а значит, могут стандартизировать отечественную учетно-аналитическую систему управления затратами на оплату труда;
- в отечественной системе нормативного регулирования необходима разработка положения по бухгалтерскому учету «Вознаграждение работникам»;
- главным источником информации при ведении учета затрат на оплату труда являются первичные документы, несущие в себе различные функции управления;

- в системе бухгалтерского учета затрат на плату труда информационные потоки ограничиваются видами и формами оплаты труда;
 - в управлении затратами недостаточно информации оперативного, финансового, статистического и налогового учета, что доказывает необходимость стандартизации учетно-аналитической системы управления затратами на оплату труда.
- Выявление предпосылок стандартизации учетно-аналитической системы управления затратами на оплату труда позволило нам разработать следующие инновации:



Кэмпбелл Ян
Старший преподаватель

Государственный экономический университет (Прага)
Чешская Республика,
пл. У. Черчилля, 4, CZ – 130 67
Прага 3
Контактный телефон:
(+ 420) 720 153 999
E-mail: jan.campbell@vse.cz

Аннотация

Статья посвящена раскрытию сущности системы SID(I)A (СИРИС), разработанной автором. Данная система была одобрена и реализована на уровне образовательных учреждений и корпораций. С помощью программы формируется современная, экологичная, эффективная и экономически оправданная база для изучения сути лингвистики, психологии, креативности и управления стрессом, а также для выяснения факторов, в первую очередь влияющих на достижение результатов стратегии.

Развитие человеческих ресурсов и управление инновациями при помощи системы SID(I)A (СИРИС)¹

КРЕАТИВНОСТЬ, НАПРАВЛЕННАЯ НА ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ

Креативность, или творческая деятельность человека, изучается несколькими дисциплинами. В результате появилось множество определений данного понятия и подходов к его анализу. Академическая наука занимается самыми разнообразными вопросами креативности: соотношение между креативностью и общей образованностью; умственные и неврологические процессы, связанные с творческой деятельностью; тип личности и творческие способности; творчество и ментальное здоровье; творчество в образовании; методы воспитания креативности с помощью тренингов и новых технологий. В свое время А. Адлер писал, что «каждый человек представляет собой как единство персональных

качеств, так и индивидуальный способ проявления этого единства. Таким образом, человек – и картина, и художник одновременно. Он – художник своей личности».

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТАФОР КАК МОДЕЛЬ КРЕАТИВНОСТИ

Девиз: строго говоря, мы не можем в действительности думать о жизни и реальности, так как этот процесс включал бы в себя и размышление о размышлении, и размышление о размышлении, и так до бесконечности. Человек может только попытаться применить рациональную, описательную философию Вселенной при допущении, что он не является ее частью и полностью независим от нее. Но если вы и ваши мысли – часть этой Вселенной, то вы не можете находиться

¹ Часть 2 (часть 1 см.: Управленец. 2011. № 9–10 (25–26)).

Таблица 3 – Матрица удовлетворения потребностей в информации

Виды учета	Управленческий учет	
	Ситуационный	Стратегический
Оперативный учет	Не удовлетворяет потребности, так как не является достоверным	Не удовлетворяет потребности, так как не является достоверным
Бухгалтерский учет	Не удовлетворяет потребности, так как его данные ретроспективны и не имеют аналитических данных	Не удовлетворяет потребности, так как не имеет аналитических данных
Статистический учет	Не удовлетворяет потребности, так как его данные ретроспективны	Не удовлетворяет потребности, так как не имеет регистров учета
Налоговый учет	Не удовлетворяет потребности, так как его данные ретроспективны и предназначены для целей налогообложения	Не удовлетворяет потребности, так как его данные предназначены для целей налогообложения

- сформулировать понятийный аппарат российского стандарта «Вознаграждение работникам», включающий в себя термины: оплата труда (зароботная плата), затраты на оплату труда, учетно-аналитическая система управления затратами на оплату труда;
- рекомендовать использование классификации затрат на оплату труда в учетно-аналитической системе управления ими при формировании содержания российского стандарта «Вознаграждение работникам»;
- для раскрытия информации о потенциале учетных данных о затратах на оплату труда в российском стандарте

«Вознаграждение работникам» разработать: модель информационного обеспечения управления по данным документов о затратах на оплату труда; модель организации движения информации о затратах на оплату труда в системе бухгалтерского учета; матрицу информационных возможностей учетно-аналитической системы управления затратами на оплату труда; матрицу удовлетворения потребностей в данной информации. ■

References

1. Barkhatov A. P. The diagnosis of the normative regulation in accounting abroad and in Russia // *Upravlenchesky uchet*. 2009. № 9.
2. Vakhorina M. V. Informational component of the management accounting in accordance with ISFR // *Upravlenchesky uchet*. 2009. № 10.
3. Labour Code of the Russian Federation.
4. Mizikovskiy E. A., Druzhilovskaya T. Yu. The international standards of the financial reports and accountancy in Russia. Moscow: Bukhgaltersky uchet, 2006.

Human Resource Development and Innovations Management Using SID(I)A¹

CREATIVITY ON PURPOSE

Creativity and creative acts are studied by several disciplines. As a result, there is a multitude of definitions and approaches. Scholarly interest in creativity ranges widely: the relationship between creativity and general intelligence; the mental and neurological processes associated with creative activity; personality type and creative ability; creativity and mental health; creativity in education; and ways of fostering creativity through training and technology. Already Adler wrote that “Every individual represents both a unity of personality and individual fashions of that unity. The individual is thus both the picture and artist. Therefore if one can change her concept of herself, she can change the picture she is painting”.

METAPHORS AS A MODEL FOR CREATIVITY

Motto: In the strictest sense, we cannot actually think about life and reality at all, because this would have to include thinking about thinking – ad infinitum. One can only attempt a rational, descriptive philosophy of the Universe on the assumption that one is totally separate from it. But if you and your thoughts are part of the Universe, you cannot stand outside them to describe them. To “know” reality you cannot stand outside it and define it; you must enter into it, be it and feel it. “Nature does not like jokes; it is always true, always serious, always strict; it is always true (that) mistakes and fallacy are generated by humans”. And I would add that felicities can be generated by humans. A metaphor can serve as a model for creativity. It can provide a basis for:

▶ **Jan Campbell**
Sr. lecturer

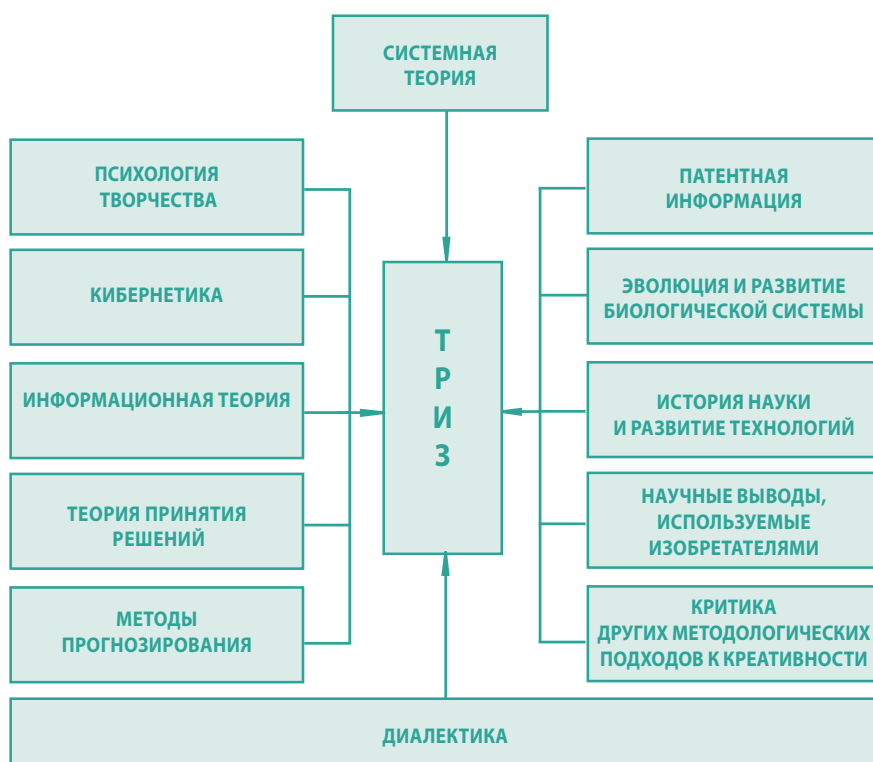
State University of Economics (Prague)
Czech Republic
W.Churchill Sq. No. 4, CZ – 130 67
Prague 3
Phone: + 420 720 153 999
E-mail: jan.campbell@vse.cz

Summary

This article deals with one of the proven programs, called SID(I)A. It was designed by the author, accredited at the State University of Economics (Prague) and implemented at the educational and corporate level. The program offers ecological, efficient and economical opportunity to learn what matters in linguistics, psychology, creativity and stress management and what will have the largest impact on results of one's strategies.

¹ Part 2 (for Part 1 see *Upravlenets*. 2011. № 9–10 (25–26)).

ИСТОЧНИКИ ТРИЗ



«вовне» их, чтобы их описать. Вот почему все философские и теологические системы должны в конце концов развалиться. Невозможно находиться за пределами реальности и пытаться узнать и понять ее; вы должны войти в реальность, стать ее частью, прочувствовать ее. «Природа не любит шутить; она всегда правдива, всегда серьезна, всегда определена. Правда в том, что именно человек является (первопричиной и) источником всех ошибок и заблуждений»¹.

Можно добавить: человек также является создателем метких выражений. Так, метафора может использоваться в качестве модели творчества. Она составляет основу:

- 1) смыслового образа;
- 2) пояснения;
- 3) предположения.

С учетом этого метафоры также выступают в качестве моделей мышления:

- 1) мышления как восприятия;
- 2) мышления как движения;
- 3) мышления как объекта манипуляции.

Восприятие служит толчком к созданию смыслового образа, построенного с помощью информации, а именно – информации о том, каким образом это происходит.

Движение дает толчок созданию поисковой модели, которая выстраивает последовательность действий, определяет конечное состояние (результат), формулирует возможные препятствия и альтернативные пути решения.

Манипуляция объектом является основой модели реструктуризации, которая рассматривает проблемы комбинации идей и их взаимодействия.

Из вышесказанного можно сделать вывод: образ мышления выступает обоснованием подавляющего большинства предпринимаемых действий. Это включает в себя понимание того, что парадигмой наук является механика. Например, если люди представляют психологию, то их идеалом будет являться механика души. Но для многих проблема заключается в том, что существует множество законов физики и лишь несколько законов психологии. Считается, что аббревиатура DNA (ДНК) может применяться только в контексте таких наук, как химия и генетика, но она также может использоваться применительно к духовной сфере: DNA – Divine Nature Attitude – Божественное естественное мировоззрение.

Отсюда следует, что творчество – это не просто системный процесс, но и мировоззрение. Так, исследование истории семьи Медичи предоставляет широкие возможности для творчества

вообще и деловых людей в частности, которые действительно желают сменить не только культуру.

Теория решения изобретательских задач Г. С. Альтшуллера – ТРИЗ (TIPS – Theory of Inventive Problem Solving) – приводит к пониманию того, что технические системы эволюционируют в соответствии с моделями, основанными на прогнозировании трендов. ТРИЗ нашла свое применение в системе СИРИС в сфере планирования и управления экстремальными ситуациями, а также в менеджменте инноваций. Как показали исследования Р. Дилтса и Т. Эпштейна, а также тесты, проводимые Р. Бэндром в процессе *дизайна человеческих ресурсов*, все модели креативности и менеджмента инноваций основаны на принципах и отличительных чертах сравнительной лингвистики, влиянии английского языка как иностранного, версии E-Prime и нейролингвистического программирования (НЛП).

Сила абстрактных мыслей, которые зарождаются в коре головного мозга человека, дает ему возможность формулировать и задавать вопросы, касающиеся Вселенной. Без этой способности не было бы ни религии, ни науки. В то же время следует помнить, что поведенческая психология, религия и неврология имеют отношение к природе и ограничениям абстрактного мыслительного процесса (см. таблицу).

ПАТОЛОГИЧЕСКАЯ НАУКА

Ирвин Ленгмюр, лауреат Нобелевской премии по химии 1932 г., определил следующие шесть признаков патологической науки.

1. Основной наблюдаемый эффект вызывается неким явлением едва различимой интенсивности; при этом эффект не зависит от интенсивности причинного явления.

2. Все наблюдения находятся на пороге зрительного восприятия. В противном случае понадобилось бы провести много измерений, так как статистическая достоверность результатов слишком мала.

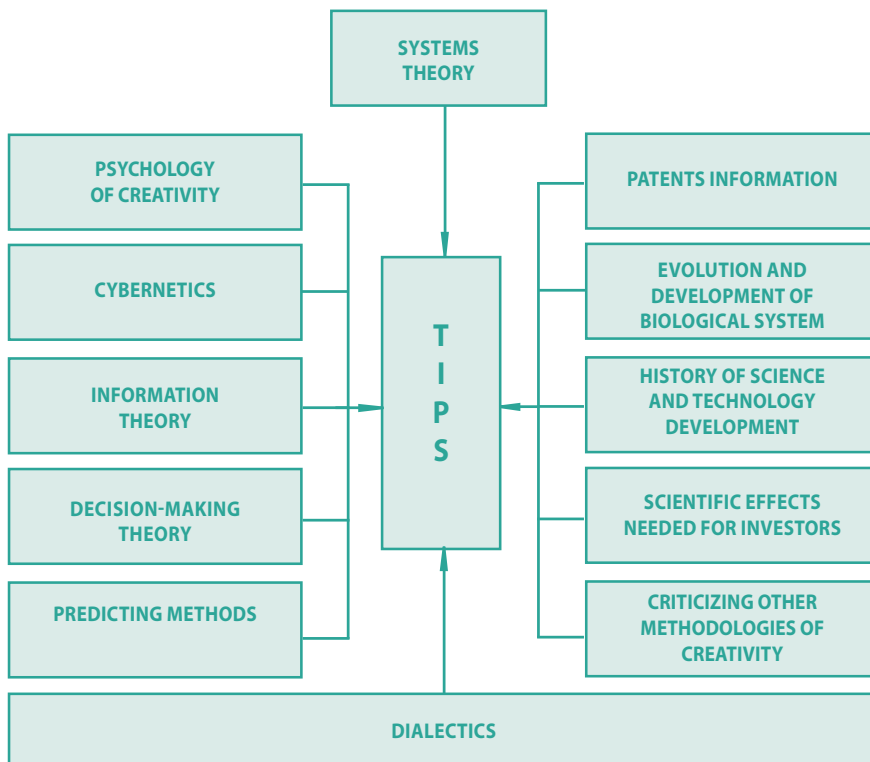
3. Открытие сопровождается утверждением исключительной точности эксперимента.

4. Для обоснования открытия используются фантастические теории, противоречащие всему накопленному опыту науки.

5. Любая критика результатов эксперимента сталкивается с возражениями, которые пригодны только для данного

¹ Watts A. The Wisdom of Insecurity.

Sources of TIPS



- 1) representation,
- 2) explanation and
- 3) prediction.

In this context metaphors serve also as models of thinking:

- 1) thinking is perceiving,
- 2) thinking is moving and
- 3) thinking is an object manipulation.

Perceiving gives rise to a representation model that deals with issues of what and how information is considered.

Moving gives rise to a search model that deals with issues of sequencing of actions, end state, obstacles and alternatives.

Object manipulation gives rise to a restructuring model that deals with issues of combination and interaction of ideas.

In short this means: much of what we are doing is a question of changing the style of thinking. This includes the understanding that the paradigm of the sciences is mechanics. If people imagine psychology, their ideal is a mechanics of the soul. But the problem for many researchers lies in the fact that there are many laws of physics and hardly any laws of psychology.

Therefore DNA, coming from the world of chemistry and genetics, can also be perceived as an abbreviation, related to Spirit: DNA as Divine Nature Attitude.

Creativity is therefore not only a systemic process but also an attitude. A study of the Medici family reveals opportunities for creativeness and business people that truly wish to change not only culture.

Altschuller's TIPS (Theory of Inventive Problem Solving) leads to understanding that the evolution of technical systems follows predictable patterns based on prediction of trends. SID(II)A therefore applies TIPS in the Planning and Management of Extreme Situations (PMES) and Management of Innovations. The models of creativity and management of innovation are all based on the principles and distinctions of comparative linguistics, the impact of English as a foreign language, E-Prime form and NLP as learned by Robert Dilts and Todd Epstein and tested during "Human Design Engineering" sessions with Richard Bandler.

The power of abstract thought, enabled by a large neocortex, permits us to ask questions about the universe. Without this ability there would be neither religion nor science. At the same time it is worth taking into account that behavioral psychology, religion and neuroscience to mention a few address the nature and limitations of the abstract thought process (table).

PATHOLOGICAL SCIENCE

Irving Langmuir, Nobel Prize Laureate in chemistry (1932) defined six symptoms of Pathological Science as follows:

1. The maximum effect is produced by a causative agent of barely detectable intensity, and the magnitude of the effect is substantially independent of intensity of the cause.

2. The effect is of a magnitude that remains close to the limit of detectability, or many measurements are necessary because of a very low statistical significance of the results.

3. There are claims of great accuracy.

4. Fantastic theories contrary to experience are suggested.

5. Criticism is met by ad hoc excuses.

6. Ratio of supporters to critics rises up to somewhere near 50% and then falls gradually to oblivion.

Langmuir never published his investigations into the subject of Pathological Science. The definition of symptoms of pathological science as presented here comes from a microgroove disk transcription that was made from a tape found among Langmuir papers in the Library of Congress. It also includes a reference to N-rays, Mitogenetic Rays as described by Gurwitsch and other phenomena.

A FEW WORDS ABOUT PROTECTION OF RESULTS OF CREATIVITY

Although we may hear daily the words "creativity", "innovation" and so on, we need to accept that either the creativity or the innovation or...are recognized in the same way by an individual or society. Therefore, it is important to be aware of the legal protection, its history, possibilities and practice and accept that "An idea is not protectable."

We may have an idea for a unique management style, being able to select and recruit an excellent team of professionals, prepare a business plan promising high and fast returns. But all this stands for nothing if one can not protect patent, copyright, trademark. Only a particular expression of an idea is therefore protectable.

There are three types of legal protections for the expression of an idea: 1. Patent, 2. Copyright and 3. Trademark. They are different, they have different histories and philosophies, but they are the only three tools that are used to protect creative ideas or the results of creative process(es).

Мышление взрослого человека	Мышление ребенка	Мышление ТРИЗ
Характерны страхи перед противоречиями и стремление их избежать	Нечувствительно к противоречиям и характеризуется недостаточным умением избегать их в процессе рассуждений	Не пытается избежать противоречий и специально выскидывает их в проблемах и задачах. Понимает, что раскрытие сути противоречия и его формулировка – это уже шаг в направлении решения проблемы
Использует метафизический подход, рассматривая объекты, процессы и феномены как самостоятельные понятия, в отрыве друг от друга и несистемно	Использует синкретический подход, пытаясь «связать все со всем»	Использует систематизированный подход и ставит своей целью найти связи между удаленными объектами, процессами и феноменами, которые зачастую выглядят совершенно не связанными друг с другом
Применяет бессистемную комбинацию различных видов умозаключений, зачастую руководствуясь ошибочной логикой их применения	Применяет традукцию – вид дедукции, который является ошибочным с точки зрения классической логики, когда послышки и результаты суждения обладают одинаковой степенью общности, т. е. «от частного к частному»	Умозаключения по аналогии. Перенос идей, выводов и решений между разными системами одной или разной степени общности (организованная комбинация индукции, дедукции и традукции) ¹
Опирается на сочетание логического мышления и природной интуиции	Опирается на врожденную способность выносить интуитивные суждения	Использует квинтэссенцию логического мышления и целенаправленно сформированной интуиции
Характеризуется соблюдением законов. Законопослушность трактуется как использование уже известных интуитивных или вербализованных закономерностей	Характеризуется созданием законов. Законотворчество – спонтанный поиск и выработка интуитивных и уже сформулированных закономерностей	Характеризуется целенаправленным поиском и выработкой закономерностей, а также формулированием интуитивно воспринимаемых законов
Пытается найти решение для трудной задачи с первой попытки, «в лоб», отступая и отказываясь от принятого решения, если оно оказалось неэффективным	Пытается подменить суть проблемы. При невозможности решить проблему намеренно искажает условия и правила сложившейся ситуации, чтобы устранить ее	Пытается заменить одну проблему другой, которая поддается решению по известным правилам

¹ Индукция – от частных фактов к общему заключению; дедукция – от общего заключения к частным фактам – это правильные с точки зрения классической логики мыслительные операции, но, как показали многие ученые, мало пригодные для получения новых творческих результатов.

конкретного случая и были изобретены тут же, «на месте».

6. Число последователей (к числу противников) сначала растет, достигая примерно 50%, а затем постепенно падает до нуля.

И. Ленгмюр никогда не публиковал своих научных изысканий в области патологической науки. Перечисленные в данной статье определения взяты из транскрипции пленки, найденной среди бумаг Ленгмюра в Библиотеке Конгресса США. Также эта пленка содержит информацию о N-лучах (Проспер Рене Блондло), митогенетических лучах (А. Г. Гурвич) и других феноменах.

НЕСКОЛЬКО СЛОВ ОТНОСИТЕЛЬНО ЗАЩИТЫ РЕЗУЛЬТАТОВ ТВОРЧЕСТВА

Несмотря на то что ежедневно мы слышим слова «творчество», «креативность», «инновация» и т.д., следует признать, что и креативность, и инновации распознаются отдельным человеком и обществом в целом по одним и тем же признакам. Поэтому крайне важно знать законодательство в этой области, его исторические корни, возможности и практику применения. А кроме того, необходимо признать, что «идея не охраноспособна».

Может возникнуть идея относительно уникального стиля управления, позволяющего подбирать кандидатов и создавать команду профессионалов,

подготовить бизнес-план, обещающий быстрый и высокий доход. Но всё это ничего не будет стоить, если нельзя будет защитить патент, авторские права, торговую марку. Поэтому возможно обезопасить только какое-то определенное выражение идеи.

Известно, что существуют три способа законодательной защиты выражения идеи:

- 1) патент;
- 2) авторские права;
- 3) торговая марка.

Они отличаются по сути, имеют разные истории возникновения и философию в своей основе, но при этом они являются единственными инструментами, применяемыми для защиты творческих идей и (или) результатов творчества.

В процессе ведения бизнеса также имеет смысл использовать такие определения, как «внутренняя информация компании» и «право собственности на информацию». Это позволит решить, какой вариант – оформлять патент или хранить новшество в секрете – больше подходит вам с точки зрения отдельного человека и с позиции всей организации.

Все, кто вовлечен в творческий процесс, коучинг и т.п., хотели бы понять, что относится к обычаям делового оборота, а что требует правового обеспечения. Права на воспроизведение подпадают под авторское право! Поэтому запись семинара, который

вы проводите, позволит вам защитить авторским правом пленку; пленка, которая лежит в основе создания книги, позволит вам защитить авторским правом книгу. Используя цитаты из такой книги, пожалуйста, следуйте принципам «доктрины добросовестного использования».

ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ И ЗАЩИТЕ ИДЕЙ

1. Ведите дневник или записную книжку и записывайте все ваши идеи – никогда не знаешь, какая именно может пригодиться в будущем.

2. Датируйте идеи и подписывайтесь на каждой странице дневника. Помимо этого обеспечьте себя свидетелем, который также поставил бы свою подпись для предоставления доказательств. Специалисты по патентам не могут выносить решение, основываясь лишь на словах изобретателя идеи – им нужны подтверждающие показания свидетелей.

3. При вовлеченности в творческий процесс всегда существует вероятность того, что вы «влюбитесь» в свои идеи и изобретения. Находясь в конкурентной среде, обдумайте все «за» и «против» создания большой команды разработчиков идеи. Этот вопрос особенно часто поднимается в компаниях, университетах и институтах, где совместная изобретательская деятельность может стать реальной проблемой. Вспомните известную притчу

Adult's Thinking	Children's Thinking	TIPS Thinking
Fears, contradictions and desires to avoid them	Not sensitive to contradictions and lacks the desire to avoid them in arguments	Loves contradictions and searches for them in problems. Understands that the revelation and formulation of an obvious contradiction is a step forward its resolution
Takes a metaphysical approach, considering objects, processes and phenomena separately rather than systemically	Take a syncretistic approach and desired to connect "everything with everything"	Takes a systematic approach and desires to find the connections between remote objects, processes and phenomena which often look as though they are not connected
Uses an unorganized combination of various types of deductions, often applied erroneously	Uses traduction, a type of deduction, erroneous from the viewpoint of classical logic, where inferences are made from one specific fact to another specific fact	Uses deduction by analogue. Shows transition of deductions, ideas and solutions between systems (an organized combination of induction, deduction and traduction)
Follows a combination of logical thinking and natural intuition	Follow an innate ability to produce an intuitive deduction	Follows a combination of logical thinking with purposely formed intuition
Has "law obedience", by which laws are intuitively known or verbalized	Has "creation of laws", with a spontaneous search and development of intuitive and verbalized laws	Has purposeful search and development of laws and the verbalization of the intuitive laws
Attempts to brainstorm the difficult problem with one shot, giving up the solution in the case of failure	Attempts substitution of the problem. If unable to solve the problem, purposely modify the conditions and rules to eliminate it	Attempts substitution of the problem with another one which can be solved by known rules

For business purposes there is a need to consider also Trade secrets or proprietary information. Such consideration would allow you to decide which variant – to apply for a patent or keep the novelty secret – may be better for you as an individual and the business.

Those involved in creativity, coaching and similar may wish to consider what is customary and what is legal. Performance rights are copyrights! Therefore recording a seminar would allow you to copyright the tape; and tape used as the basis of a book allows you to copyright the book. By quoting from a copyrighted work consider please the term "fair use doctrine."

BASIC RECOMMENDATIONS FOR THE DEVELOPMENT AND PROTECTION OF IDEAS

1. Have a diary or notebook and write down all your ideas. You never know which one may turn out to be the right one.

2. Sign and date each page and have a witness to sign it across too, so that you have a proof. The Patent officer will never listen to the inventor; you always have to have a corroborating witness.

3. When you do a creative work you are at risk to fall in love with your invention(s). Living in extremely competitive environment consider the pro and cons of multiply developers team. This issue comes up especially in companies,

universities and institutes, where joint inventorship can be a real problem. Learn the known Solomon story, in which two women claim that the baby is theirs.

4. Exercise as often as you can your critical thinking process. A lot of creativity goes into being a critic, responding to critic and knowing what kind of legal protection you can get for an idea.

5. Accept that you never know what might be the thing that protects or sells your idea.

6. A feedback loop between goals, evidence and operations, between dreamer, realist and critic is the essence of ecological, efficient and economical creativity. Without understanding this loop, even the most attractive idea may not see the daylight. The basic function of a feedback loop is to generate and filter experience.

7. Accept difference between Innovation, Discovery and Invention. Innovation stands for a function generating new goals and visions. Discovery stands for a function changing perceptual filters and evidence procedures. Invention stands for a function applying and varying operations with which we manifest and achieve goals with the limits of our environment.

8. The process of creativity involves not only our own mental activity, but it always interacts and communicates with brains and nervous systems of other people. The paradox of creativity is that

the majority of it is actually a highly reiterative process based on feedback.

9. Feedback is an answer to your actions: it does not matter what you want to say, but it matters how what you want to say is received by the recipient. Never expect that the audience would agree with you.

MANAGEMENT OF STRESS

Health of a person is a state – as the health of a state is a state: both need to feel well physically and psychologically. This means maintaining a dynamic balance. The principle of biofeedback: try hard less, relax and achieve more. This one of many types of contradictions: natural, covering cosmological and fundamental contradiction, human-like, covering individual, managerial and economic contradictions and technical, covering mathematical, technical, physical and administrative contradiction. Many of them can be resolved by most of us. It is similar to what is called a problem: there are complex problems which cannot be resolved; the remaining are simple.



о царе Соломоне и двух женщинах, спорящих из-за ребенка.

4. Чаще применяйте свои способности к критическому мышлению. Большая часть творческого процесса связана с умением выступать в качестве критика, отвечать на критику, зная, какую именно правовую защиту своей идеи вы можете получить.

5. Учтите: вы никогда не знаете заранее, что будет представлять собой метод, который защитит или поможет продать вашу идею.

6. Сущностью экологичного, эффективного и экономичного творчества является «петля обратной связи» между целями, данностью и действиями, между мечтателем, реалистом и критиком. Без понимания сути этой «петли» даже самая привлекательная идея не сможет увидеть свет. Главная цель такой «петли» – генерировать и структурировать опыт.

7. Осознайте разницу между инновацией, открытием и изобретением: инновация выполняет функцию генератора новых идей и разных точек зрения; открытие – функцию преломления призмы восприятия и процедуры обоснования; изобретение же – функцию средства, применяемого для увеличения разнообразия действий, с помощью которых мы обнаруживаем и достигаем поставленные цели с учетом ограничений, характерных для окружающей среды.

8. В процессе творчества участвует не только наша собственная умственная деятельность, мы при этом взаимодействуем и общаемся с мозгом и нервной системой других людей. Парадокс креативности состоит в том, что основная ее часть является повторяющимся процессом, в основе которого лежит обратная связь.

9. Обратная связь – это ответ на ваши действия. Не имеет значения, что вы хотите сказать; гораздо важнее знать, как то, что вы сказали, воспринимается получателем сообщения. Зачастую не стоит ждать, что аудитория согласится с вами в полной мере.

УПРАВЛЕНИЕ СТРЕССОМ

Здоровье человека – это состояние, так же как состоянием является и здоровье государства: и государству, и отдельному человеку необходимо хорошо себя чувствовать физически и психологически. А это значит – поддерживать динамический баланс. Главный принцип биологической обратной свя-



зи – меньше напрягайтесь, расслабьтесь, и вы достигнете большего. Это лишь один из многочисленных видов противоречий:

1) естественное противоречие – космологическое и фундаментальное;

2) человекоподобное – включает в себя персональные, управленческие и экономические противоречия;

3) техническое противоречие подразумевает математическое, техническое, физическое и административное несоответствие.

В основном мы можем решить названные противоречия. Этот процесс похож на решение того, что называют проблемой. Существует немного действительно сложных проблем, которые практически невозможно решить. Найти подход к оставшимся вполне реально.

Ключом к пониманию негативных аспектов стресса является концепция *milieu interieur* (концепция гомеостаза во внутренней среде тела), впервые выдвинутая великим французским психологом Клодом Бернарном. С ее помощью он описывал принципы динамического равновесия. В динамическом равновесии постоянство, т.е. неизменная ситуация (состояние) во внутренней среде тела, крайне важно для выживания. Болезни были определены Бернарном как стресс-факторы, нарушающие постоянство *milieu interieur*.

Великий невролог Уолтер Кеннон продолжил работу над развитием понятия гомеостаза, приблизив его тем самым к определению динамического равновесия, описанного Бернарном. Также Кеннон стал первым, кто понял, что стресс-факторы могут быть как физическими, так и эмоциональными по происхождению. При помощи опытов он демонстрировал реакцию организма людей и животных (борьба или бегство), которая возникает как ответ на стресс.

Ганс Селье – еще один ученый, проводивший исследования в области стресса и расширивший на-

блюдения Кеннона. Он рассматривал гипофиз (железа, находящаяся в основании мозга) как часть системы организма, реагирующей на стрессовые ситуации. По сути, Селье заимствовал термин «стресс» из физики и техники и определил его как «взаимные влияния сил, которые могут носить как физический, так и психологический характер». Едва ли можно переоценить важность понимания сущности стресса и умение им управлять во всем многообразии его форм. Постоянно увеличивающееся количество персональных и социальных вызовов, на которые приходится отвечать, требует понимания того факта, что сегодняшние проблемы, считающиеся творческими, могут быть решены лишь на новом уровне систематизированных умственных процессов, которые появятся лишь завтра.

Образовательная, обучающая и наставническая система СИРИС учитывает внутренний стресс, который поддерживает процессы изменения в индивидууме, и управление им. Система также рассматривает внешний стресс и управление им, которое обеспечивает умение человека подстраиваться к внешним условиям сознательно и без неконтролируемого риска для его здоровья. Также в описываемой интерактивной программе рассматриваются и практикуются следующие методы: превентивные; метод диетотерапии; взаимосвязь флеш-карт и форм, относящихся к поведенческим, когнитивным, эмоциональным и физическим признакам и симптомам стресса, включая негативную самооценку и скрытые проявления гнева; методы обращения с симптомами; стратегии ответа на критику.

ФАКТОР ДРУЖБЫ

Используйте так называемый «фактор дружбы» – заботу, тактичность и внимание. Существует много поговорок на эту тему, одна из которых гласит: «Людей не заботит, насколько много вы знаете, пока они не знают, насколько вы заботливы». Забота и внимание являются родственными таким понятиям, как «позитивные эмоции» и «сопереживание». Оба эти качества особенно нужны в трудные времена – будь то кризис, болезнь или смерть. Они помогают получить бесценную информацию о сильных и слабых качествах человека без каких-либо вопросов. Это можно назвать лингвистической диагностикой. ■

A key to the understanding of the negative aspects of stress is the concept of milieu interieur (the internal environment of the body), which was first advanced by the great French physiologist Claude Bernard. In this concept, he described the principles of dynamic equilibrium. In dynamic equilibrium, constancy, a steady state (situation) in the internal bodily environment, is essential to survival. Diseases were also stressors that threatened the constancy of the milieu interieur.

The great neurologist Walter Cannon coined the term homeostasis to define further the dynamic equilibrium that Bernard had described. He also was the first to recognize that stressors could be emotional as well as physical. Through his experiments he demonstrated the "fight or flight" response that man and other animals share when threatened.

Hans Selye, another early scientist who studied stress, extended Cannon's observations. He included, as a part of the body's stress response system, the pituitary gland, a small gland at the base of the brain. Selye actually introduced the term "stress" from physics and engineering and defined it as "mutual actions of forces that take place across any section of the body, physical or psychological".

The importance of understanding and management of stress in its variety of forms can hardly be underestimated. The current and increasing number of individual and societal challenges to be resolved requires knowledge and understanding that today's problems that are considered creative can be solved on a new level of structured mental processes that will not exist until tomorrow.

SID(I)A educational, coach and mentoring programme considers internal stress and its management, which supports the processes of change within an individuum. It considers also external stress and its management, which supports the individual's ability to adopt consciously to external conditions without uncontrolled risks for one's health. Methods of prevention, of dietary management, economics of beauty, feedback flash card and forms referring to behavioral, cognitive, emotional and physical signs and symptoms of stress including negative self-evaluation, indirect expression of anger, communication with symptoms, strategies for responding to criticism a.o. are also considered and trained during the interactive programme.

FRIENDSHIP FACTOR

Do so-called "friendship factor" practice – caring, courtesy and consideration. There are many sayings, of which one says, that "people don't care how much you know until they know how much you care". Caring and Consideration are relatives of positive emotions and empathy. Both are essential in times of need, should it be just a crisis, temporary or permanent illness or death. They relieve priceless information about a person strength and weaknesses without even to ask. It may be called: linguistic diagnostics. ■

References

1. Adler, A. The Collected Clinical Works of Alfred Adler. Institute of Northwestern Washington.
2. Altschuller, G. The Innovation Algorithm, 1999.
3. Bandler, R. The Structure of Magic II. A book about Communication and Change, 1976.
4. Bateson, G. Steps to an Ecology of Mind. Paladin Books, 1973.
5. Berdy, M. The Russian Word Worth, 2010, Glas Publishers.
6. Bohm, D. Thought as a system, London: Routledge.
7. Cannon, W. The Wisdom of the Body, 1932.
8. Cohen, M. Philosophical Tales, Blackwell Publishing, 2008.
9. Dilts, R. Roots of Neuro-Linguistic programming.
10. Dilts, R. NLP Volume 1. The Study of the Study of the structure of Subjective experience, 1980.
11. Fromm, E. Escape from Freedom. Holt, Rinehart and Winston, 1941.
12. Goleman, D. Leadership that gets results. Harvard Business Review, 2000.
13. Goleman, D. What makes a leader? Harvard Business Review, 2004.
14. Chomsky, N. Syntactic structures and Logical Structure of Linguistic Theory, 1955.
15. Leonard, D. When Sparks Fly. Igniting Creativity in Groups, 1999.
16. Lloyd, H.D. Laboratory of democracy.
17. Mole, J. Mind Your Manners: Managing Business Cultures in a Global Europe, 2003.
18. Pickford, J. Mastering people management: your single source guide to becoming a master of people management. FT Prentice Hall 2003.
19. Pinker, S. The Language Instinct (1994), How the Mind Works (1997).
20. Rosten, L. The Education of HYMAN KAPLAN and The Return of HYMAN KAPLAN.
21. Selye H. The Stress of life. New York, McGraw-Hill, 1956.
22. Smith, A. Chinese Characteristics: Proverbs and common sayings from the Chinese.
23. D. Wilson, R. Quantum Psychology, 1990.
24. Sergeeva A.V. The Russians. Behavioral stereotypes, traditions, mentality. Moscow: Flinta, 2004.
25. Zaborov A.V. Hints for intuition. Moscow: Olimp, 2009.

Источники

24. Сергеева А. В. Русские стереотипы поведения, традиции, ментальность. М.: Флинта, 2004.
25. Заборов А. В. Подсказки для интуиции. М.: Олимп, 2009.



Веретенникова Ольга Борисовна
Доктор экономических наук,
профессор, заведующая кафедрой
финансового менеджмента

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-92
E-mail: veretennikova_o@mail.ru



Лаенко Ольга Андреевна
Ассистент кафедры
финансового менеджмента

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (912) 270-60-40
E-mail: laenko_o@mail.ru

Ключевые слова

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА
ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ
ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация

Рассматриваются показатели эффективности использования оборотного капитала предприятия; предлагается новый подход к расчету рентабельности оборотного капитала.

Оценка эффективности использования оборотного капитала хозяйствующих субъектов

На деятельность любого хозяйствующего субъекта значительное влияние оказывает уровень эффективности управления оборотным капиталом. От того, насколько грамотно организуется управление запасами, дебиторской задолженностью и денежными средствами, зависит финансовое положение организации, а также такие важные показатели, как рентабельность и ликвидность предприятия.

Показатели эффективности использования оборотного капитала можно разделить на несколько групп.

К первой группе относятся показатели оборачиваемости оборотных активов.

Скорость оборота оказывает влияние на многие показатели деятельности организации: потребность в источниках финансирования оборотного капитала; затраты, связанные с хранением запасов на складе; достаточность денежных средств. Чем ниже скорость оборота, тем больше средств предприятию приходится авансировать в текущие активы, и наоборот, с повышением скорости оборота текущих активов часть средств высвобождается и может быть направлена на другие нужды. Низкая оборачиваемость оборотного капитала может свидетельствовать о том, что предприятие не прибегает к нормированию запасов сырья и готовой продукции и не уделяет достаточно внимания управлению дебиторской задолженностью, что приводит к залеживанию запасов на складе, увеличению расходов по его содержанию и к недостатку денежных активов.

Длительность нахождения текущих активов в обороте предприятия зависит от ряда факторов, как внешних, так и внутренних. К внешним факторам можно отнести сферу деятельности организации, отраслевую принадлежность, масштабы предприятия. К внутренним факторам относятся эффективность управления оборотными производственными фондами и запасами готовой продукции, эффек-

тивность управления дебиторской задолженностью, эффективность управления денежными активами.

Анализ оборачиваемости можно проводить на основании коэффициентов оборачиваемости или периодов оборачиваемости. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает, сколько раз текущие активы оборачиваются за определенный промежуток времени. Период оборачиваемости оборотных средств – это период времени одного полного оборота оборотных средств.

Кроме общих показателей оборачиваемости рассчитываются и частные: оборачиваемость запасов, дебиторской и кредиторской задолженности. Периоды оборота запасов и дебиторской задолженности составляют операционный цикл предприятия. Но наибольший интерес для анализа представляет финансовый цикл, так как именно от его длительности зависит потребность в источниках финансирования. Финансовый цикл – это период времени от оплаты сырья до получения денежных средств за готовую продукцию. Финансовый цикл находится как разница между операционным циклом и периодом оборота кредиторской задолженности.

Проведем анализ эффективности использования оборотного капитала трех предприятий черной металлургии: ОАО «Челябинский электрометаллургический комбинат» (ОАО «ЧЭМК»), ОАО «Ашинский металлургический завод» (ОАО «АМЗ»), ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» (ОАО «ЧТПЗ») (табл. 1), на основе коэффициентов и периодов оборачиваемости оборотных средств. Анализ оборачиваемости оборотных средств предприятий представлен в табл. 2.

Анализ оборачиваемости показал, что наиболее эффективно оборотный капитал используется на предприятии ОАО «АМЗ», а наименее эффективно на предприятии ОАО «ЧЭМК». Как уже отмечалось, основными показателями для

Estimating the Efficiency of Companies' Working Capital

Таблица 1 – Исходные данные для анализа оборачиваемости оборотных средств ведущих предприятий черной металлургии Челябинской области на 1 января 2011 г., тыс. р.¹

№	Показатель	ОАО «ЧЭМК»	ОАО «АМЗ»	ОАО «ЧТПЗ»
1	Выручка	29 849 048	13 783 102	42 701 323
2	Себестоимость продукции	25 358 027	13 009 773	31 435 285
3	Оборотные активы	20 302 622	5 367 922	28 882 245
4	Запасы	6 869 140	1 983 157	9 285 346
5	Дебиторская задолженность	12 757 571	972 355	17 453 942
6	Кредиторская задолженность	3 739 589	1 790 300	11 171 576

Таблица 2 – Анализ оборачиваемости оборотных средств ведущих предприятий черной металлургии Челябинской области на 1 января 2011 г.

№	Показатель	Методика расчета	ОАО «ЧЭМК»	ОАО «АМЗ»	ОАО «ЧТПЗ»
1	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$\frac{\text{Стр. 1 (Табл. 1)}}{\text{Стр. 3 (Табл. 1)}}$	1,47	2,57	1,48
2	Период оборота оборотных средств, дни	$\frac{360}{\text{Стр. 1 (Табл. 2)}}$	245	140	243
3	Период оборота запасов, дни	$\frac{\text{Стр. 4 (Табл. 1)}}{\text{Стр. 2 (Табл. 1)}} \times 360$	98	55	106
4	Период оборота дебиторской задолженности, дни	$\frac{\text{Стр. 5 (Табл. 1)}}{\text{Стр. 1 (Табл. 1)}} \times 360$	154	25	147
5	Период оборота кредиторской задолженности, дни	$\frac{\text{Стр. 6 (Табл. 1)}}{\text{Стр. 2 (Табл. 1)}} \times 360$	53	50	128
6	Финансовый цикл, дни	Стр. 3 (Табл. 2) + Стр. 4 (Табл. 2) - Стр. 5 (Табл. 2)	199	30	125
7	Ранг		3	1	2

Примечание: ранг 1 – предприятие с самым высоким значением коэффициента оборачиваемости оборотных средств и самым коротким финансовым циклом;
ранг 2 – предприятие со средним значением коэффициента оборачиваемости оборотных средств и средней продолжительностью финансового цикла;
ранг 3 – предприятие с самым низким значением коэффициента оборачиваемости оборотных средств и наиболее продолжительным финансовым циклом.

анализа выступают оборачиваемость оборотных средств и финансовый цикл.

Ко второй группе показателей, характеризующих эффективность использования оборотных средств, относится рентабельность.

Можно выделить два показателя рентабельности оборотных средств: первый (P_1) – отношение чистой при-

были к стоимости оборотных средств, второй (P_2) – отношение прибыли от производства и реализации продукции к стоимости оборотных средств.

$$P_1 = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОбС}},$$

где ЧП – чистая прибыль предприятия, р.; ОбС – оборотные средства предприятия, р.

▶ **Olga B. Veretennikova**
Dr. Sc. (Economics), Professor,
Head of Financial Management Dept.

**Urals State University
of Economics**
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 251-96-92
E-mail: veretennikova_o@mail.ru

▶ **Olga A. Laenko**
Postgraduate of Financial
Management Dept.

**Urals State University
of Economics**
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (912) 270-60-40
E-mail: laenko_o@mail.ru

Key words

CURRENT ASSET
WORKING CAPITAL
WORKING CAPITAL CYCLE
WORKING CAPITAL PROFITABILITY

Summary

In the article indicators of working capital profitability are considered. The authors present new approaches to the calculation of working capital profitability.

¹ Информационно-аналитическая система FIRAPRO. Режим доступа: <http://www.fira.ru>.

$$P_2 = \frac{\text{Ппр}}{\text{ОбС}},$$

где Ппр – прибыль от производства и реализации продукции, р.

По мнению авторов, первая формула (P_1) имеет ряд недостатков:

а) согласно ст. 25 Налогового кодекса РФ, предприятия вправе уменьшать налогооблагаемую прибыль на сумму понесенных убытков в предыдущих периодах. Из этого следует, что показатель чистой прибыли недостаточно корректно отражает результаты деятельности предприятия за анализируемый период, если оно имело убытки в предыдущих периодах;

б) чистая прибыль предприятия формируется из прибыли от производства и реализации продукции и внереализационной прибыли. Предприятие получает внереализационную прибыль от долгосрочных финансовых вложений, но при этом должна учитываться прибыль от краткосрочных финансовых вложений.

Расчет рентабельности по второй формуле (P_2) не имеет первого недостатка, но не учитывает прибыли от краткосрочных финансовых вложений. Прибыль от производства и реализации продукции не включает в себя прибыль, полученную от вложения денежных средств в краткосрочные финансовые вложения.

По мнению авторов, исходя из структуры оборотного капитала, необходимо выделить такие показатели, как операционная рентабельность оборотных средств, рентабельность краткосрочных финансовых вложений и рентабельность оборотного капитала. Операционная рентабельность оборотных средств ($P_{\text{ОбСопер}}$) показывает эффективность использования оборотных производственных фондов и фондов обращения и определяется по формуле:

$$P_{\text{ОбСопер}} = \frac{\text{Прибыль от производства и реализации продукции}}{\text{Стоимость оборотных средств} - \text{Краткосрочные финансовые вложения}}.$$

Представленная формула лишена обозначенных выше недостатков, так как для расчета показателя используется та часть прибыли предприятия, которая непосредственно формируется за счет оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Рентабельность краткосрочных финансовых вложений представляет собой доходность вложений.

Формула для нахождения рентабельности оборотного капитала выглядит следующим образом:

$$P_{\text{ОбК}} = (P_{\text{ОбС}} \times D_{\text{ОбС}}) + (P_{\text{КФВ}} \times D_{\text{КФВ}}),$$

где $P_{\text{ОбС}}$ – операционная рентабельность оборотных средств; $D_{\text{ОбС}}$ – доля оборотных средств в структуре оборотного капитала; $P_{\text{КФВ}}$ – доходность краткосрочных финансовых вложений; $D_{\text{КФВ}}$ – доля краткосрочных финансовых вложений в структуре оборотного капитала.

Проведем анализ рентабельности тех же трех предприятий на основе традиционных формул и формулы операционной рентабельности оборотных средств, предложенной авторами (табл. 3).

Таблица 3 – Исходные данные для анализа рентабельности ведущих предприятий черной металлургии Челябинской области на 1 января 2011 г., тыс. р.¹

Показатель	ОАО «ЧЭМК»	ОАО «АМЗ»	ОАО «ЧТПЗ»
Чистая прибыль	2 599 513	1 008 147	2 677 962
Прибыль от производства и реализации	4 491 021	773 329	11 266 038
Оборотные активы	20 302 622	5 367 922	28 882 245
Краткосрочные финансовые вложения	62 095	2 137 405	1 437 576

Результаты расчета показателей рентабельности оборотных средств представлены в табл. 4.

Анализ рентабельности оборотного капитала на основе первой формулы показал, что наименее эффективно текущие активы используются предприятием ОАО «ЧТПЗ», а наиболее эффективно предприятием ОАО «АМЗ». Показатели рентабельности, рассчитанные на основе второй формулы, свидетельствуют о том, что эффективность использования оборотных средств выше у предприятия ОАО «ЧТПЗ». Оценка показателей операционной рентабельности оборотных средств показывает, что наиболее эффективно использование оборотных средств наблюдается у предприятия ОАО «ЧТПЗ», а наименее эффективно на предприятии ОАО «ЧЭМК».

Проведя анализ эффективности использования текущих активов тремя способами, каждый раз мы получали разные результаты. По мнению авторов, третий вариант анализа является наиболее корректным.

Для того чтобы рассчитать рентабельность оборотного капитала, необходимо знать доходность краткосрочных финансовых вложений данных предприятий. Следует отметить, что если доходность краткосрочных финансовых вложений ниже рентабельности оборотных средств, то это негативно отразится на рентабельности оборотного капитала, и наоборот.

К третьей группе показателей эффективности использования оборотных активов можно отнести сравнение темпов роста объема реализации продукции и оборотных активов. Если объемы продаж растут более высокими темпами по сравнению с ростом оборотных активов, то это свидетельствует об их более эффективном использовании.

Проведем анализ темпов роста выручки и оборотных активов заявленных выше предприятий (табл. 5).

Анализ темпов роста выручки и оборотных активов показал, что наиболее эффективно используются текущие активы предприятий ОАО «ЧТПЗ» и ОАО «АМЗ».

Данный вид анализа значительно уступает анализу эффективности использования оборотного капитала на основе оборачиваемости и рентабельности оборотного капитала. На его основе можно сделать выводы о том, повысилась эффективность использования оборотного капитала или снизилась, но он не дает информации о том, насколько эффективно используется оборотный капитал.

¹ Информационно-аналитическая система FIRA PRO. Режим доступа: <http://www.fira.ru>.

Некоторые ученые, анализируя эффективность использования оборотного капитала, рассматривают такие показатели, как коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и ликвидность предприятия. По мнению авторов, указанные показатели не отражают эффективность использования оборотного капитала, а являются базой для анализа источников его финансирования и связанных с этим рисков.

Таким образом, в статье описаны три группы показателей оценки эффективности использования оборотного капитала предприятия. По мнению авторов, первые две являются наиболее информативными. Анализ оборачиваемости показывает, сколько оборотов совершают текущие активы за один год, а финансовый цикл предприятия – какую часть операционного цикла необходимо финансировать за счет собственных источников. Расчет рентабельности оборотного капитала необходимо осуществлять таким образом, чтобы не учитывать такие показатели, которые могут исказить результат. По мнению авторов, показатель операционной рентабельности оборотных средств может быть использован банками при оценке кредитоспособности заемщика, а также самими предприятиями при формировании кредитной политики и анализе выгодности вложения денежных средств в краткосрочные финансовые вложения. ■

Таблица 4 – Анализ показателей рентабельности оборотных средств ведущих предприятий черной металлургии Челябинской области на 1 января 2011 г.

Показатель	ОАО «ЧЭМК»	ОАО «АМЗ»	ОАО «ЧТПЗ»
P_1	$\frac{2599513}{20302622} = 0,13$	$\frac{1008549}{5367922} = 0,19$	$\frac{2677962}{28882245} = 0,09$
Ранг	2	1	3
P_2	$\frac{4491021}{20302622} = 0,22$	$\frac{773329}{5367922} = 0,14$	$\frac{11266038}{28882245} = 0,39$
Ранг	2	3	1
Операционная рентабельность оборотных средств ($P_{\text{обслер}}$)	$\frac{4491021}{20302622 - 62095} = 0,22$	$\frac{773329}{5367922 - 2137405} = 0,24$	$\frac{11266038}{28882245 - 1437576} = 0,41$
Ранг	3	2	1

Таблица 5 – Анализ темпов роста выручки и оборотных средств предприятий за 2010 – 2011 гг.

Показатель	ОАО «ЧЭМК»			ОАО «АМЗ»			ОАО «ЧТПЗ»		
	2009	2010	Темп роста	2009	2010	Темп роста	2009	2010	Темп роста
Выручка, тыс. р.	25 579 757	29 849 048	1,16	10 205 542	13 783 102	1,35	24 654 804	42 701 323	1,73
Оборотные средства, тыс. р.	14 551 623	20 302 622	1,40	6 130 305	5 367 922	0,88	25 773 748	28 882 245	1,12
Ранг	3			2			1		



Учебно-методический центр аттестации и подготовки кадров

Главной целью Центра является реализация образовательных программ дополнительного профессионального образования, проведение научно-исследовательской работы, а также оказание услуг по проведению государственной экспертизы на территории УрФО.

Мы гарантируем, что вы получите достоверную и актуальную информацию из надежных источников, практические навыки ее применения, консультации экспертов, уникальный опыт общения с коллегами из других регионов, новые деловые контакты и новые идеи для роста и развития.

620144, Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
(343) 252-14-58, +7 922 1796828 www.expert.usue.ru





Чугунова Ольга Викторовна

Кандидат технических наук, доцент
кафедры товароведения
и экспертизы товаров

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактные телефоны:
(343) 227-17-22, 240-98-24
E-mail: fecla@e1.ru



Соловьева Мария Петровна

Аспирант кафедры
товароведения
и экспертизы товаров

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 257-91-41
E-mail: msakantseva@gmail.com

Ключевые слова

НАЦИОНАЛЬНЫЕ БЕЗАЛКОГОЛЬНЫЕ
НАПИТКИ

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ПИЩЕВАЯ ЦЕННОСТЬ

Аннотация

Безалкогольные напитки занимают особое место в питании, потому что их главная цель – утоление жажды. В статье анализируются потребительские предпочтения при выборе напитков, рассмотрен основной состав нутриентов потребляемых напитков. Национальные безалкогольные напитки представляют интерес для развития индустрии инновационных напитков, поскольку соединяют в себе традиционную кухню с современными предпочтениями.

Национальные безалкогольные напитки в структуре питания уральского потребителя

Удовлетворенность потребителя – основной принцип системы менеджмента качества в соответствии с международными стандартами ИСО серии 9000. Выполнение этого принципа непосредственно связано с изучением потребительского спроса, статистической обработкой и правильной интерпретацией полученных результатов.

В последние годы в секторе безалкогольных напитков происходят существенные изменения. Потребители больше не считают напитки просто средством утоления жажды, скорее, они воспринимают их как полезные для здоровья пищевые продукты, содержащие определенные ингредиенты и представляющие собой некую часть образа жизни [1. С. 315]. Такая тенденция распространяется не только на европейские страны с передовым опытом разработки подобных напитков, но и на российского потребителя.

В настоящее время привычки питания уральцев стали зависимыми от мирового импорта, рекламной продукции, ускорения темпа жизни и других неблагоприятных факторов. Национальные традиции в питании складывались веками и включали потребление супов (щи, борщ, солянка, грибной, рыбный, окрошка), каш, субпродуктов (студень, блюда из печени, языка), рыбы, а также напитков (кисели, морсы, чай, сбитни, меды). Русская кухня всегда отмечалась специалистами как более здоровая, поскольку в питании преобладала растительная пища. К тому же надо вспомнить и о том, что почти полгода занимал православный пост, который предполагал умеренность в питании и ряд ограничений.

Современный пищевой рацион уральцев характеризуется большим потреблением продуктов быстрого приготовления из различных кухонь мира. Значительную долю составляют мясные и рыбные полуфабрикаты. В сегменте питьевого рынка предпочтение отдается сладким газированным напиткам. Особенно такая тенденция заметна в

крупных городах, центрах сосредоточения деловой и молодежной активности.

Потребляя высококалорийные продукты с повышенным содержанием сахаров, жиров и канцерогенов, уральский потребитель испытывает постоянный дефицит витаминов и многих микро- и макроэлементов, поскольку в структуре питания преобладают углеводы, жиры и сахара. Следствием дефицита биологически активных компонентов являются негативные проявления физиологического характера (рис. 1).

В рамках реализации Доктрины продовольственной безопасности и поддержки национальных традиций Уральского региона в структуре питания человека возникает необходимость разработки пищевых продуктов, в том числе и напитков, способствующих формированию и развитию здорового типа питания.

Одним из направлений совершенствования технологии для разработки функциональных продуктов может стать разработка напитков брожения. Напитки с заданными потребительскими свойствами можно отнести к функциональным продуктам питания, предназначенным для потребления всеми возрастными группами здорового населения. Они снижают риск развития заболеваний, связанных с питанием, сохраняют и улучшают здоровье за счет включения в их состав биологически активных веществ (БАВ) [2. С. 1]. Такими напитками могут стать традиционные русские напитки брожения, например квас, сбитень, взвар. Как правило, обогащение напитков происходит за счет увеличения содержания в них определенных БАВ, органических кислот (например, молочной, лимонной), витаминов, минеральных, пектиновых и полифенольных веществ. К заданным потребительским характеристикам следует отнести также органолептические и эргономические показатели, показатели сохранности.

National Soft Drinks in the Urals Consumer Nutrition Structure

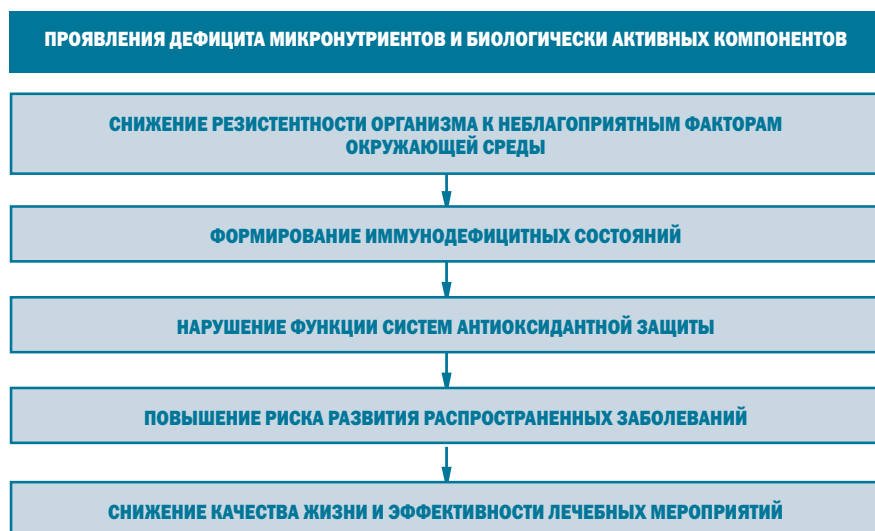


Рис. 1. Проявления дефицита микронутриентов и биологически активных компонентов [3. С.55]

Как показали исследования, доля импортных сильногазированных напитков на рынке Свердловской области высока. Однако они обладают повышенной калорийностью, что для многих потребителей неприемлемо [1. С. 14]. Потребитель оценивает калорийность сахаросодержащих напитков независимо от того, являются ли они традиционными или инновационными продуктами с добавленными нутриентами.

Следует отметить, что местный потребитель насытился данной категорией напитков, и сегодня повышается интерес к другим сегментам: холодные чаи, энергетические напитки, а также традиционные русские безалкогольные напитки (квас, сбитень, взвар). В связи с этим региональный рынок безалкогольных напитков испытывает дефицит натуральных напитков с заданными свойствами (на композициях из местного растительного сырья).

Бутылированная вода приобретает для непосредственного употребления и для дальнейшего приготовления блюд и различных напитков (чай, кофе). Однако более популярной является минеральная вода, поскольку она прекрасно освежает и утоляет жажду и характеризуется относительно невысокой стоимостью.

Фруктовые соки обеспечивают натуральное происхождение большинства нутриентов в их составе. За счет этого данный напиток достаточно популярен среди жителей Уральского региона. Однако фруктовые соки отличаются высокой энергетической ценностью и могут содержать недостаточное количество пищевых волокон и других полезных соединений, присутствующих в исходном продукте. Здоровой альтернативой фруктовым сокам могут выступить овощные соки, в том числе томатный и мультиовощной. В них содержится меньше калорий на 100 мл, чем в апельсиновом соке, однако обычно намного больше внесено натрия [1].

Газированные напитки с подсластителями (Coca-Cola, Pepsi Cola, Fanta, Sprite) не дают чувства насыщения, а их компенсаторная роль в смысле снижения потребления других пищевых продуктов невелика [1]. Однако они очень популярны среди молодежи, которая уделяет внимание прежде всего брендам, а не пищевой ценности и полезности напитка. Холодные чаи также присутствуют в структуре потребления напитков уральцев. Популярность среди населения данной категории постоянно

Olga V. Chugunova
Cand. Sc., Assistant-Prof.
of Commodity Science
and Examination Dprt.

**Urals State University
of Economics**
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta / Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 227-17-22, 240-98-24
E-mail: fecla@e1.ru

Maria P. Solovyova
Postgraduate of Commodity Science
and Examination Dprt.

**Urals State University
of Economics**
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta / Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 227-17-22
E-mail: mpsolovyova@gmail.com

Key words

NATIONAL SOFT DRINKS
CONSUMER PREFERENCES,
SUPPLY STRUCTURE
NUTRITIONAL VALUE

Summary

Soft drinks are particularly important in the diet, because their main purpose is to quench thirst. The article is devoted to consumer preferences when choosing beverages, the basic structure of consumed soft drinks nutrients is scrutinized. Production of national soft drinks is of great interest for innovative beverages industry development because they combine traditional cuisine and contemporary preferences.

Источники

1. Функциональные напитки и напитки специального назначения / П. Пакен (ред.-сост.); пер.с англ. СПб.: Профессия, 2010.
2. ГОСТ Р 52349–2005. Продукты пищевые. Продукты пищевые функциональные. Термины и определения. М.: Стандартинформ, 2006.
3. Шатнюк Л. Н., Спиричева Т. В. Научные аспекты использования инновационных ингредиентов в производстве специализированных продуктов питания // Пищевые ингредиенты. Сырье и добавки. 2010. №2.
4. Похлебкин В. В. Национальные кухни наших народов. М.: Легкая и пищевая промышленность, 1978.
5. Чугунова О. В., Заворохина Н. В. Использование методов дегустационного анализа при моделировании рецептур пищевых продуктов с заданными потребительскими свойствами. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2010.

растет. За счет отсутствия газированной составляющей потребители воспринимают данный напиток как более полезный для здоровья.

С недавнего времени среди потребителей сформировался интерес к категории энергетических напитков (энерготоников). Это связано с заявленной способностью напитка повышать тонус организма. Однако польза и вред энерготоников до конца не изучены. Относительно опасности энергетических напитков с уверенностью ничего утверждать нельзя: в России до сих пор эта проблема полностью не исследована. В любом случае люди, имеющие проблемы с давлением или сердцем, должны избегать этих напитков.

Содержание нутриентов в порции напитка объемом 200 мл и энергетическая ценность различных безалкогольных напитков представлены в таблице.

Данные, представленные в таблице, подтверждают тот факт, что некоторые потребляемые напитки или содержат небольшое количество биологически активных веществ, или не содержат их вообще, а значит, пользы для здоровья не несут.

Предпочтения, демонстрирующие изменения вкусов потребителей, на уральском рынке безалкогольных напитков в основном сформированы. Но за счет влияния различных факторов они могут иметь отклонения в ту или иную сторону. Распределение предпочтений безалкогольных напитков в соответствии с половозрастными характеристиками представлено на рис. 2.

Традиционные русские напитки – это сбитни, квасы, меды, морсы, водичи, уваренный капустный сок, сыворожка с изюмом. Все они достаточно оригинальны по своему составу, но многие из них вышли из употребления. В основном эти напитки использовались в качестве застольных, т.е. для заправки блюд из мяса и дичи, сладких каш, а также как десерт. Совершенно самостоятельным напитком является сбитень, заменявший чай до его появления в России [4].

Однако некоторые представители данной категории напитков все-таки имеют место в структуре питания уральцев. Древнейшими напитками являются меды, или медки, которые не следует путать с так называемыми ставленными медами: медки готовятся на воде с добавлением небольшого количества меда и хмеля, ставленные меды – это крепкие алкогольные напитки, в состав которых входит ягодный сок, большое количество меда и водка. Медки представлены в основном в общественном питании. Их можно встретить в меню ресторанов и кафе, специализирующихся на русской кухне.

Водичи и морсы готовят на основе ягодного сока, смешанного в различных пропорциях с водой, доводя эти смеси до легкого забраживания. Сыворожка настаивается на изюме и также дает легкое сбраживание. Капустный сок (можно свежий, но чаще кислый, от квашеной капусты) уваривают с небольшим количеством сахара. Это нестойкие напитки, используемые в небольших количествах в домашних

Энергетическая ценность и биологический состав основных потребляемых напитков (в объеме 200 мл)

№ п/п	Напиток	Энергетическая ценность, ккал	Содержание жиров, г	Сахара, г	Кофеин, мг	Натрий, мг	Калий, мг	Витамин С, мг	Витамин D, МЕ	Фолат, мкг
1	Бутилированная вода	0	0	0	0	0,8	0	0	0	0
2	Минеральная вода «Нарзан»	0	0	0	0	40	2	0	0	0
3	Апельсиновый сок	92,8	0	20,2	0	12,6	379,7	16,8	0	50,6
4	Яблочный сок	94,8	0	20,2	0	5,9	248,9	10,1	0	0
5	Томатный сок	36	0,2	5,6	0	6,0	480,0	20,0	0	12,0
6	Pepsi Cola	84,0	0	22,8	21,1	21,1	8,44	0	0	0
7	Coca-Cola	88,6	0	21,9	19,4	27,84	0	0	0	0
8	Sprite	80,0	0	18,0	0	18,0	2,0	0	0	0
9	Fanta	94,0	0	23,2	0	21,1	0	0	0	0
10	Холодный чай Lipton	70,0	0	17,4	4,0	42,0	38,0	0	0	0
11	Энергетический напиток «Red Bull»	90,0	0,16	20,1	60,0	76,0	6,0	0	0	0
12	Хлебный квас	54,0	0	10,0	0	0	0	0	0	0

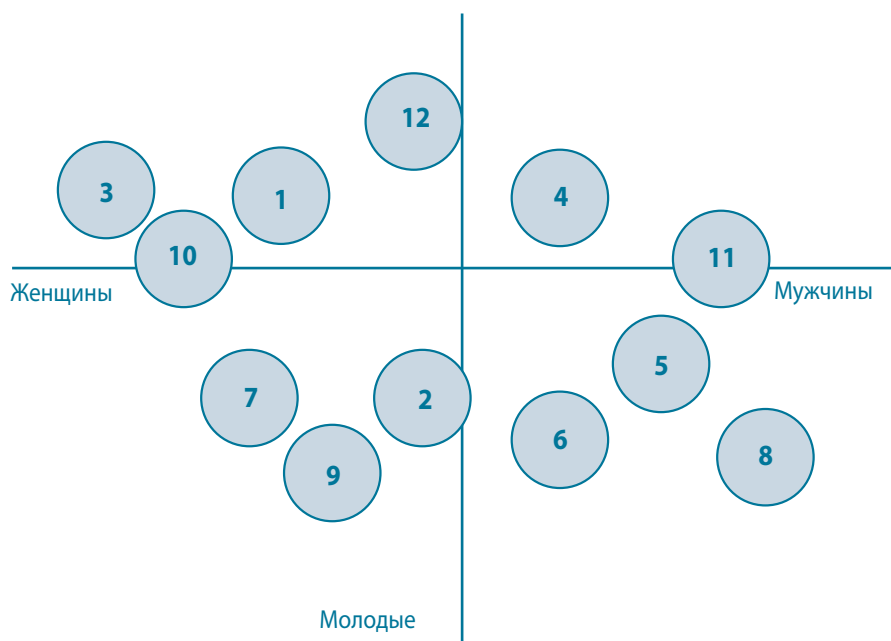


Рис. 2. Половозрастной состав уральского потребителя безалкогольных напитков:
 1 – бутилированная вода; 2 – минеральная вода «Нарзан»; 3 – апельсиновый сок;
 4 – яблочный сок; 5 – томатный сок; 6 – Pepsi Cola; 7 – Coca-Cola; 8 – Sprite; 9 – Fanta;
 10 – холодный чай Lipton; 11 – энергетический напиток «Red Bull»; 12 – хлебный квас

условиях [4. С. 77]. Из вышеперечисленных напитков в настоящее время на региональном рынке присутствуют только ягодные морсы, а также взвары.

В свое время самыми массовыми напитками считались квасы и сбитни. Однако до наших дней свою популярность не утратили лишь квасы. Особенность хлебного кваса заключается в том, что его потребление сезонно: возрастает к лету и снижается к зиме. Кроме основного назначения – утоление жажды, квасы имеют богатый химический состав, который определяет его диетические и даже лечебные свойства. Напиток стимулирует секрецию пищеварительных желез, тем самым способствуя повышению аппетита и усвоению пищи. С давних времен квас применяется и в народной медицине при лихорадках, простуде, водянке, некоторых заболеваниях кишечника, как мочегонное и слабительное средство. Наиболее полно свои свойства напиток проявляет в охлажденном состоянии.

Внесение в состав ингредиентов квасного сула соков из натуральных плодов, ягод и овощей, экстрактов трав, полезных для здоровья людей, других растений, сырья животного происхождения, а также биологически активных добавок позволяет проектировать заданные параметры пищевой ценности этих напитков, отвечающие требованиям гигиены питания.

Сбитни просты в приготовлении, однако для современного потребителя это совсем незнакомый напиток. Их получают путем уваривания меда, заваривания или даже варки сбитневых приправ (пряностей, соков) и последующего соединения и кипячения этих двух частей. В отличие от квасов сбитни пьют только горячими – это зимний напиток. Слово «сбитень» происходит от глагола «сбивать», но только в смысле «соединять, собирать воедино, разнородные части», а не в смысле «взбалтывать».

Таким образом, традиционные русские напитки в структуре питания уральского потребителя имеют место, однако их ассортимент не отличается разнообразием. В связи с этим возникает необходимость разработки новых напитков, основанных на традиционной кухне, с учетом требований современного потребителя. При этом необходимо учитывать принципы здорового потребления безалкогольных напитков, которые должны основываться на обеспечении организма энергией, потребности в биологически активных веществах, удовлетворении потребности в жидкости с учетом многообразия потребительских предпочтений за счет расширения ассортимента национальных безалкогольных напитков.

В основу исследований положены «Методики создания нового продукта

References:

1. Functional beverages and special purpose drinks. S.-Petersburg: Professiya, 2010.
2. GOST K 52349-2005. Foodstuffs. Functional foodstuffs. Terms and definitions. Moscow: Standartinform, 2006.
3. Shatnyuk L. N., Spiricheva T. V. Scientific aspects of the use of innovative ingredients in specialized food production // Pishchevye ingredienty. Syryo i dobavki. 2010. №2.
4. Pokhlebin V. V. National cuisines of our ethnic groups. Moscow: Legkaya i pishchevaya promyshlennost, 1978.
5. Chugunova O. V., Zavorokhina N. V. The use of tasting analysis methods in foodstuffs formula modeling with specified consumer characteristics. Ekaterinburg: USUE, 2010.

с заранее заданными потребительскими свойствами на основе дескрипторно-профильного метода дегустационного анализа» [5. С. 35]. С учетом того что разрабатываемые напитки будут служить лишь дополнением к сбалансированному рациону, одной из задач исследования становится оптимизация их минерального состава и максимальное повышение витаминной ценности, в том числе полифенолов.

При производстве пищевых продуктов с заданными потребительскими свойствами широкие перспективы имеет использование местного растительного сырья. Растительное сырье представляет большую ценность, прежде всего благодаря специфическим сочетаниям биологически и физиологически активных компонентов. Такие вещества

трудно создать искусственно, они хорошо усваиваются человеческим организмом, обладают лечебным и (или) профилактическим действием.

Использование местного растительного сырья воспринимается целевыми потребителями как более предпочтительное. Добавление этих компонентов не только обогащает рацион питания, но и компенсирует негативное действие техногенных факторов на здоровье потребителей. Особо следует выделить полифенольные вещества, которые обладают способностью подавлять реакции свободнорадикального окисления путем связывания свободных радикалов с образованием стабильных химических соединений. К тому же в составе сбитня и кваса присутствуют собственные

биологически активные вещества (полифенолы, минеральные вещества, органические кислоты, витамины и др.).

Как продукт незавершенного спиртового и молочнокислого брожения суслу, приготовленного путем экстрагирования сухих веществ ржаного и ячменного солодов, а также несоложенных зерновых культур, квас является биологически сложным продуктом. Питательной основой хлебного кваса брожения служат углеводы (мальтоза, сахароза, глюкоза и фруктоза); белки, аминокислоты и аминный азот; витамины (С, В₁, В₂, РР, D и др.); органические кислоты (молочная, винная, лимонная и др.). Ароматические и вкусовые вещества кваса обусловлены продуктами концентрированного зернового сырья и метаболизма дрожжей.



Лапицкая Лариса Владимировна
Кандидат экономических наук,
доцент кафедры управления,
заведующая циклом «Маркетинг»,
член Гильдии маркетологов



Лапицкий Андрей Вячеславович
Аспирант кафедры управления



Луконина Светлана Дмитриевна

Ульяновский государственный
университет
432970, РФ, г. Ульяновск,
ул. Л. Толстого, д. 42
Контактный телефон: (8422) 32-06-97
E-mail: Lapitzkayalv@mail.ru,
Neonandrew@mail.ru,
Lukoninasd@mail.ru

Бенчмаркинг и конкурсные маркетинговые системы: формирование конкурентных эталонов

Ключевые слова

БЕНЧМАРКИНГ
МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНКУРС
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНКУРСОВ
КОНКУРСНЫЕ НОМИНАЦИИ
КОНКУРЕНТНЫЙ ЭТАЛОН

Аннотация

Бенчмаркинг подход в проведении конкурентного анализа предполагает активный поиск лучших конкурентных эталонов на рынке. Но «засекреченность» отечественного бизнеса тормозит внедрение актуального подхода на предприятиях. Решению данной проблемы может помочь интеграция бенчмаркинга с популярным направлением в маркетинге – конкурсными системами, поскольку определение лучших – это и есть эффективная система организации бенчмаркинг поиска конкурентных эталонов для подражания и копирования.

Поэтому и говорится: ... если не знаешь ни себя, ни его, каждый раз, когда будешь сражаться, будешь терпеть поражение.

Сунь-цзы. Искусство войны

Сегодня сложно будет отыскать на рынке фирму, которая бы в своей практической маркетинговой деятельности не осуществляла хотя бы самые примитивные попытки мониторинга конкурентов. Наиболее продвинутые из них используют новый подход – бенчмаркинг, который предполагает активизацию предприятий на рынке в направлении поиска «лучших» практик с целью их использования или внедрения на предприятии. В этом смысле зарождение бенчмаркинга происходило уже в самые древние времена в бесконечных войнах. Собственно, не случайно в конкурентном анализе в целом очень активно используется военная терминология. Однако цивилизованный путь развития общества постепенно привел к формированию иных приоритетов и ценностей, формируя более корректные формы конкурентного анализа. Основоположниками нового подхода в конкурентном анализе, направленном

В качестве регулятора обменных процессов ученые рассматривают компоненты кваса, регулирующие метаболизм в организме и отвечающие за определенные сегменты этого процесса. Среди таких соединений – хром, ванадий, медь, алюминий, кальций и др. Определенные количества этих соединений должны поступать в организм человека с пищей и напитками. Наличие микроэлементов в квасе обусловлено содержанием их в ржаном, ячменном зерне и воде, которое составляет на 100 г: до 80 мг кальция; 340 мг фосфора; до 13 мг железа; 1,8 мг меди; 8 мг марганца; 5 мг молибдена; 3,5 мг цинка; 11 мг кобальта.

В квасе содержится до 50 г/л углеводов, 2 г/л белков, 3 г/л органических кислот и 2 г/л золы. Биологическую

ценность квасов можно оценить по качественному и количественному составу аминокислот.

Как видно из представленного химического состава, квасы брожения являются поликомпонентными гетероферментативными напитками, обладающими многогранным профилактическим взаимодействием на организм человека, улучшающими обмен веществ. Современный подход к разработке пищевых продуктов требует знаний не только общих свойств продукта и отдельных ингредиентов, но и механизмов их действия, фармакокинетики, параметров взаимодействия добавки и пищевого продукта. Необходимо обеспечить строгое соблюдение технологии производства продуктов с добавками, следить за сроками их годности и условиями хранения.

В процессе исследования установлено, что степень удовлетворения потребностей населения в продуктах питания должна определяться не только уровнем соответствия фактического потребления принятым нормам (характеризующим количественные параметры потребления), но и целым рядом субъективных параметров, характеризующих качественный уровень потребления продуктов питания.

Проведенный эксперимент позволил разработать безалкогольные напитки, обладающие в своей совокупности выраженными биопротекторными свойствами: они содержат комплекс биологически активных веществ за счет использования различных видов сырья, в том числе полифенольные соединения, выступающие в качестве биопротекторов. ■

Benchmarking and Contest Marketing Systems: Competitive Standards Formation

на активный поиск лучших конкурентных эталонов на рынке и их копирование, традиционно считают японцев.

Новая модель конкурентного анализа помогает лучше понять и внутреннюю среду, вокруг которой построена компания, и внешнюю, которая воздействует на нее. Будучи мощным рычагом совершенствования, она способствует развитию системного мышления, формированию новых подходов к прогнозированию развития рыночной ситуации. Эталонное сопоставление выгодно и тем, кто учится на лучших образцах, и тем, кто готов раскрывать информацию о себе, поскольку последним престижно подобное признание в обществе, позволяющее успешно продвигать свои интересы в различных сферах и на разных уровнях. Образцы для копирования ищут разными путями, в ход активно идут разнообразные и постоянно совершенствующиеся технологии и приемы. Но возможности их развития и «шлифования» напрямую зависят от степени открытости, как экономики в целом, так и конкретных предприятий. В этой связи главная преграда для внедрения актуального подхода к проведению конкурентного анализа в

отечественной экономике – «черный ящик» отечественного бизнеса, его закрытость и засекреченность, которая преодолевается большинством предприятий крайне медленно. Другая же их часть (пусть и меньшая), которая осознает конкурентные преимущества внедрения принципа «прозрачности», сталкивается с иной категорией преград: какие компании брать за образец, как их искать, какой именно опыт у них перенимать и, наконец, как это правильно делать?

На наш взгляд, решению данной проблемы может помочь интеграция бенчмаркинга с другим, не менее популярным в последние годы направлением в маркетинге – конкурсными системами.

У каждой индустрии должны быть свои критерии оценки услуг, свои соревнования. В этом смысле активно в последние годы развивающийся отечественный «маркетинговый оскар», по нашему мнению, имеет неявный, но серьезный бенчмаркинг-потенциал, ведь определение лучших в конкурсных системах – это и есть формирование конкурентных эталонов и образцов, в том числе для копирования и подражания.

▶ **Larisa V. Lapitskaya**
Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of Management Dept.

▶ **Andrey V. Lapitsky**
Postgraduate of Management Dept.

▶ **Svetlana D. Lukonina**

Ulyanovsk State University
432970, RF, Ulyanovsk,
ul. L. Tolstogo, 42
Phone: (8422) 32-06-97

E-mail: Lapitzkayalv@mail.ru,
Neonandrew@mail.ru,
Lukoninasd@mail.ru

▶ Key words

BENCHMARKING
MARKETING CONTEST
CONTEST DEVELOPMENT TENDENCIES
CONTEST CATEGORIES
COMPETITIVE STANDARD

▶ Summary

Benchmarking approach in competitive analysis implies active search for the best competitive standards in the market. But domestic business secrecy slows down introduction of the current approach at enterprises. Integration of benchmarking with a popular trend in marketing – contest systems – can assist in solving this problem. Identification of the best standards is an efficient system of organization of benchmarking search for competitive standards to imitate and copy.

Конкурсная система начала свою историю с XI века в Западной Европе и в России. Основа ее становления – публичные торги, но, безусловно, проводимые тогда мероприятия значительно отличались от тех конкурсов, которые осуществляются в наше время. Прошел очень длительный период времени, прежде чем конкурсы утвердились и завоевали статус как возможность оценки эффективности/результативности проектов и различных маркетинговых решений предприятий.

Первым конкурсом, который оценивал достижения и эффективность одной из маркетинговых коммуникаций, стал фестиваль рекламы. Находясь под впечатлением от успеха Международного Каннского кинофестиваля, основанного в 1940 г., европейская группа рекламистов, продающая рекламное время в кинотеатрах, пришла к выводу, что компании-изготовители рекламных роликов, наряду со своими коллегами – представителями киноиндустрии, также заслуживают самого широкого признания. Так в 1954 г. во Франции был основан Фестиваль рекламных роликов, который ежегодно собирает около 10 000 делегатов, представляющих рекламный бизнес, позволяя им приобрести к самым выдающимся достижениям в области креатива, обсудить насущные проблемы и обменяться опытом. Сейчас международный рекламный Фестиваль «Канские Львы» – это крупнейшее событие в области маркетинга и рекламы.

В 1981 г. известному коллекционеру рекламных фильмов Жану Мари Бурсико и его компаньону Бруно Сартори пришла в голову идея показать часть своего наследия широкой публике, придумав для шоу эпатирующее название «Ночь пожирателей рекламы». Уникальность данного проекта заключается в том, что ролики показываются на экранах больших кинотеатров в течение ночи (три блока по 1,5 часа) не только в качестве рекламы, но и как произведения искусства. Сейчас во всем мире существует огромное количество различных фестивалей и конкурсов рекламы (рис. 1). В составе формируемых ими конкурентных эталонов доминируют рекламные образцы.

Активно развиваются маркетинговые конкурсы и в нашей стране. Для России все началось с первого для нашей страны конкурса видеоклипов, который состоялся еще в марте 1992 г. В ноябре того же года прошел второй подобный конкурс, на котором и было решено проводить ежегодные осенние фестивали рекламы в Москве. С 1995 г. в жюри Московского Международного фестиваля рекламы работают мэтры мировой рекламы, расширяется география фестиваля, увеличивается число конкурсных работ. Московский Международный фестиваль рекламы – самый крупный из всех рекламных фестивалей, проходящих в странах СНГ. Сегодня в России развивается уже множество таких конкурсов различного масштаба:

регионального, национального и с зарубежным участием (рис. 2).

Развитие подобных конкурсов также позволяет осуществлять бенчмаркинг-поиск конкурентных образцов, в первую очередь в области рекламы. При этом большая часть из них выбирает лучших по целому комплексу различных рекламных направлений («Диалог», «Miracle», «Профи», «Национальная премия Академии рекламы»). Другие конкурсы концентрируют свое внимание на более специализированных рекламных проектах: в области рекламной пародии («Алюминиевый огурец»), телевизионной («25 кадр»), наружной («Знак»), социальной («Art. Start», «Игры взрослых», «ЛАЙМ», «Городская Среда», «Новое пространство России») и аудиорекламы («Сибирский децибел»).

Достаточно активно развиваются в России и конкурсы с целью определения лучших в области связей с общественностью («Серебряный Лучник», «Белое крыло», «PROBA-IPRA GWA», «PR – профессия третьего тысячелетия», «Хрустальный апельсин», «CLEVER»).

Существенно меньшая часть конкурсных систем предлагает выбрать лучшие брендовые («БРЭНД ГОДА/EFFIE», «Identity: best of the best», «Народная марка в России») или упаковочные («ГРАНД-ЗВЕЗДА РОССИЯ») решения, также демонстрируя стратегию концентрированного маркетинга, но в иной области.

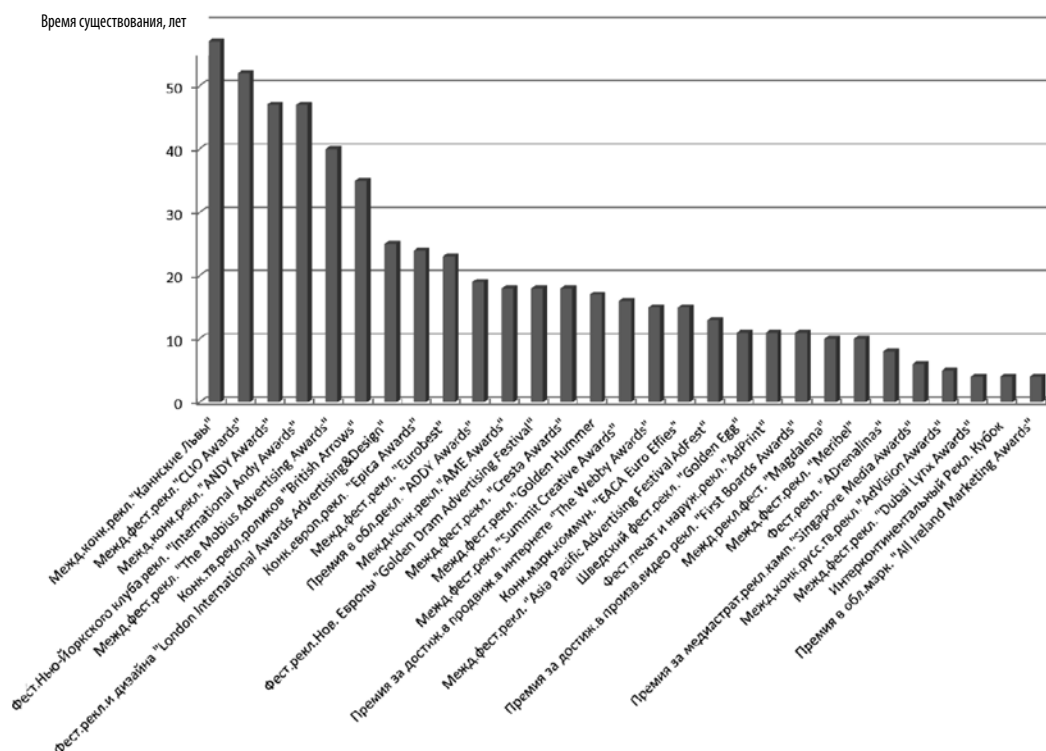


Рис. 1. Развитие международных конкурсных систем в сфере маркетинга

Наконец, некоторые конкурсные системы более комплексно подходят к определению лучших, предлагая системный подход в выборе наиболее эффективных и оригинальных маркетинговых коммуникаций (Московский Международный фестиваль рекламы, «FREШЬ», «Идея!», «Золотой соболю», «Золотой пазл – Event Technology Awards», «Event-Агентство, сертифицированное АКМР») или даже в самой широкой области – любых маркетинговых проектов, решений, персон или подразделений («Серебряный Меркурий», опрос Гильдии маркетологов, конкурс на лучший маркетинговый проект РАМ, «Имидж-директория», «Рецепт года», «Большой Ульяновский маркетинг») (рис. 3).

Резюмируя, можно сделать вывод, что конкурсные площадки – это возможность как на региональном, так и на национальном уровне объективно определять эталонные образцы лучших в области маркетинга. Победители в этом случае получают право на широкое общественное признание в про-

фессиональной среде достигнутых ими результатов. Оставшиеся за чертой (так же как и не участвующие в конкурсе) получают возможность учиться у соперников, стремиться в будущем как скопировать, так и превзойти их достижения.

Часто в конкурсных системах дополнительно предлагаются интересные формы общения: конференции, круглые столы и т.д., которые помогают всем участникам формировать эффективное деловое общение, обмениваться опытом с коллегами. Чем не «маркетинговое бюро знакомств», используя терминологию Ф. Котлера? Сказанное позволяет рассматривать конкурсные системы в маркетинге как катализатор развития партнерского бенчмаркинга.

В заключение подтвердим наши рассуждения и выводы словами знаменитого Сунь-цзы: «Поэтому тот, кто умеет вести войну, покоряет чужую армию, не сражаясь; берет чужие крепости, не осаждая; сокрушает чужое государство, не держа свое войско долго». ■

Источники

1. Аренков И. А., Багиев Е. Г. Бенчмаркинг и маркетинговые решения. 2008. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m12/index.htm>
2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. СПб.: Питер Кон, 1999.
3. Сайты конкурсов или с информацией о них: www.whitewing.ru, www.silvermercury.ru, www.pr-proba.ru, www.luchnik.ru, www.brandgoda.ru, www.rpgoda.ru, www.marketingpeople.ru

References

1. Arenkov I. A., Bagiev Ye.G. Benchmarking and marketing solutions. 2008. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m12/index.htm>.
2. Kotler P. Marketing. Management. S.-Petersburg: Piter Kon, 1999.
3. Websites www.whitewing.ru, www.silvermercury.ru, www.pr-proba.ru, www.luchnik.ru, www.brandgoda.ru, www.rpgoda.ru, www.marketingpeople.ru, etc.

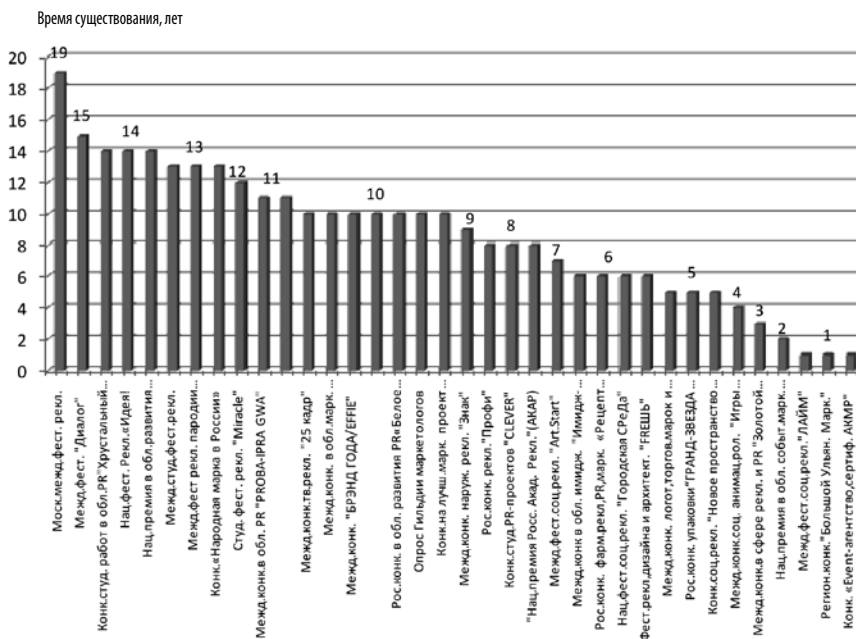


Рис. 2. Развитие российских конкурсных систем в сфере маркетинга

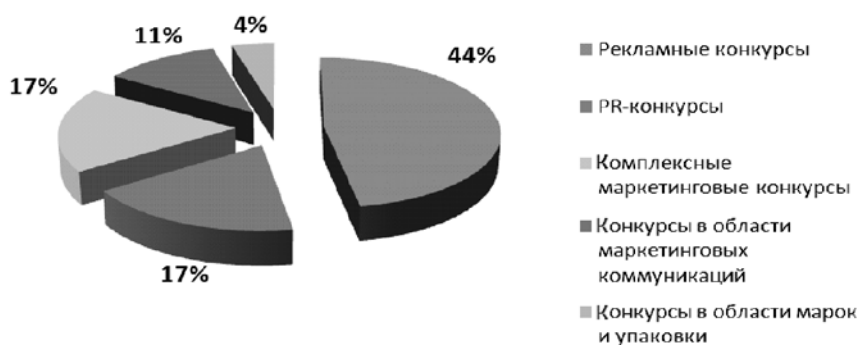


Рис. 3. Структура номинаций в отечественных маркетинговых конкурсных системах



Рузакова Ольга Васильевна
Кандидат экономических наук,
профессор кафедры
интеллектуальной собственности
и инноватики

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-26-71
E-mail: rov@usue.ru



Уваров Сергей Владимирович
Аспирант кафедры интеллектуальной
собственности и инноватики,
старший инженер-программист
ЗАО «Аплана Софтвер»

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (912) 605-10-11
E-mail: uvarov@isnet.ru,
978075@mail.ru

Ключевые слова

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ

ЭТАПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ
ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ДОКУМЕНТООБОРОТОМ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация

В статье рассматривается методология этапов выбора системы электронного документооборота для предприятия на посткризисном этапе развития экономики. Даются рекомендации, при помощи которых можно не только существенно снизить финансовые затраты при выборе, реализации и внедрении подобного рода информационных систем, но и автоматизировать процесс управления документационным обеспечением внутри компании.

Методология выбора этапов проектирования систем электронного документооборота предприятия на посткризисном этапе развития экономики

В рыночной экономике фазы роста сменяются достаточно резкими спадами – именно в ситуации таких критических изменений очень важно построить стратегию развития компании и следовать ей, корректируя в зависимости от конъюнктуры рынка, на котором осуществляет свою деятельность компания.

Во время экономического кризиса компании испытывают влияние различных негативных факторов: снижается спрос на продукцию, уменьшаются цены на товары и услуги, доходы уже не покрывают себестоимость, нет возможности вернуть кредиты. Обычно реакцией на эти негативные последствия кризиса является избавление от неликвидных активов, оптимизация кадровых ресурсов, снижение зарплаты сотрудников, отказ от планов расширения бизнеса и т. п. Одним из оптимальных выходов, на взгляд авторов, будет являться автоматизация ресурсозатратных процессов, одним из которых является процесс управления документационным обеспечением.

Оптимизировать данный процесс, а значит существенно снизить издержки на его обеспечение, призван электронный документооборот. Его выбор весьма трудоемкое занятие, и анализ систем, предлагаемых на рынке программного обеспечения, занимает довольно продолжительное время. От правильного выбора системы электронного документооборота зависит эффективность движения документов в компании.

Для того чтобы наиболее эффективно выбрать систему электронного документооборота, необходимо выделить основные этапы этого процесса и, кроме того, учесть, каким образом изменились предпочтения различного рода организаций, как коммерческих, так и государственных, на посткризисном этапе развития.

В соответствии с ГОСТ 34.601-90 выделяются следующие основные этапы жизненного цикла автоматизированной системы: формирование требований к системе;

разработка концепции автоматизированной системы; написание технического задания; создание эскизного проекта; технический проект; рабочая документация; ввод в эксплуатацию; сопровождение и обслуживание [1]. В данном документе можно выделить определенный недостаток: этапы не ориентированы на конкретный вид программного продукта и являются слишком обобщенными, т. е. остаются нерассмотренными особенности различных видов систем, в частности, такой вариант, как разработка и внедрение комплексной системы автоматизации управления предприятием, который будет охватывать не только движение электронных документов внутри организации, но и работу с внешними контрагентами, бухгалтерский документооборот, систему управления персоналом, CRM и др. [2].

М. Бобылева в своей работе одной из стадий жизненного цикла любого управленческого автоматизированного нововведения считает осознание потребности в нововведении [3]. Именно руководитель должен понять необходимость автоматизации процессов документооборота. Такое понимание может возникнуть при общении с коллегами с других предприятий и из учреждений, где подобная система уже реализована; при потере времени, затраченного на поиск необходимых документов в бумажном архиве; при продолжительном прохождении важных документов через все инстанции.

Экономический кризис вносит существенные коррективы в этот этап, так как часто у компании нет денежных средств, которые нужны для приобретения электронной системы управления документооборотом. На этом этапе необходимо проанализировать финансовые возможности, произвести предварительный анализ расходов на внедрение системы и сравнить с возможным экономическим эффектом после автоматизации процессов, таким образом получив расчет периода окупаемости продукта,

Electronic Document Management Systems: Selection Methodology for Enterprises in the Post-Crisis Period

In the market economy phases of sustainable economic growth are replaced with rather dramatic declines. In conditions of such remarkable changes it is a matter of great importance to build up the company's strategy and follow it, adjusting the policy to the market and business environment in which the enterprise is operating.

In the situation of economic crisis organizations are influenced by various negative factors: weak consumer demand for products, falling prices for goods and services, revenues do not cover production costs, there are no opportunities to pay off credit debts. Usually response to these negative consequences of the economic crisis means the following: selling illiquid assets, human resources optimization, employees' salary reduction, abandoning plans for business expansion, and other methods. In the authors' opinion, automation of resource-intensive processes is one of the best solutions, and the process of document supply management relates to this category.

Electronic document management is designed to optimize this process and reduce costs on its performance. Choosing this system is quite a labour-intensive activity, and analysis of the programs, offered in the software market, can take a long time. Increase in efficiency of a company's document circulation depends on the correct selection of the electronic document management (EDM) system.

In order to select the most efficient EDM system, it is necessary to point out the essential stages of this process and keep in mind the way commercial and public companies have shifted their preferences in the post-crisis period.

According to GOST 34.601-90 there exist the following fundamental stages of automated system life cycle: identifying system requirements; formulating the automated system concept; creating technical design specification; producing preliminary design; technical project; detailed design documentation; putting

into operation; technical support and maintenance [1]. A particular weakness of the present document can be identified: the stages are too generalized and not oriented towards the specific software type. It means that peculiarities of different system variations are left unconsidered, notably development and implementation of an integrated system of enterprise management automation that will include not only electronic document circulation within an organization, but also dealing with external contractors, accounting docflow, personnel management system, CRM, etc [2].

In her work M. Bobyleva considers realization of the need for innovations as one of the life cycle phases of any managerial automated innovation[3]. It is the leader who has to recognize the necessity for docflow system automation. Such recognition can arise when:

- talking with colleagues from those enterprises and organizations where such a system has already been introduced;
- analyzing the time, spent on searching for the needed documents in the hard copy archive;
- waiting for the important documents to go through all the instances.

The economic crisis is making significant corrections into this stage, since companies are often short of funds that are necessary for purchasing the electronic document management system. At this phase it is important to analyze financial opportunities, perform a preliminary analysis of recourses required for the system introduction and make a comparison with a possible economic effect after processes have been automated. All these measures help estimate the product pay-back period and make a rational decision, considering all the gathered information [4].

When the necessity of EDM systems introduction is clarified, criteria for informational systems efficiency should be scrutinized and all business processes in a company that need automation should

▶ **Olga V. Ruzakova**

Cand. Sc. (Ec.), professor of Intellectual Property and Innovations Dept.,

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-26-71
E-mail: rovs@usue.ru

▶ **Sergey V. Uvarov**

Postgraduate of Intellectual Property and Innovations Dept., senior software engineer ZAO Aplana Software

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (912) 605-10-11
E-mail: uvarov@isnet.ru,
978075@mail.ru

▶ Key words

ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT
STAGES IN THE INFORMATION SYSTEMS
DESIGNING PROCESS
DOCFLOW MANAGEMENT AUTOMATION
ENTERPRISE ADMINISTRATION EFFICIENCY

▶ Summary

The article reveals the methodology for selection of the enterprise electronic management system during the post-crisis economy development. The authors put forward their recommendations on how to decrease financial costs significantly in the process of selection, realization and introduction of such information systems. The authors also make suggestions that can assist in automation of the document supply management process within a company.

и принять взвешенное решение на основе полученных данных [4].

После осознания необходимости внедрения системы электронного документооборота нужно рассмотреть критерии эффективности информационных систем и подвергнуть тщательному анализу те процессы на предприятии, которые необходимо автоматизировать. Этот этап является очень важным, так как требуется учесть все тонкости, поэтому желательно привлечь к данному процессу опытных аналитиков, специалистов сторонних компаний, обращение к которым позволит провести более тщательный анализ и сделать это в короткий промежуток времени.

Как показывает практика и результаты московской конференции-выставки Docflow 2009, 2010, более 28% из 576 опрошенных не обозначают для себя критериев эффективности при планировании проекта по созданию и внедрению системы электронного документооборота, соответственно, не имеют возможности измерить ее по завершении процесса. Именно отсутствие четких критериев планирования и расчета эффективности является одной из основных причин провалов внедрения систем управления электронными документами. В практике более чем у 57% опрошенных были моменты, когда после завершения проекта приходило осознание того, что необходимо было реализовывать внедрение электронного документооборота кардинально иным образом [5].

Кроме того, важным на этом и последующих этапах выбора и внедрения системы электронного документооборота является обязательный подбор квалифицированных специалистов на самом предприятии, как сотрудников, работающих в сфере ИТ технологий, так и сотрудников, имеющих дело с документооборотом. Работа на каждом этапе будет гораздо эффективнее при тесном взаимодействии квалифицированных кадров.

Также на данном этапе производится оценка номенклатуры дел в тех подразделениях, где планируется автоматизация. Этот процесс достаточно трудоемкий, и его необходимо решать не в ходе внедрения, а на данной стадии, так как имеющуюся номенклатуру дел необходимо учитывать при составлении технического задания.

На третьем этапе, после анализа процессов модели предприятия «как будет», необходимо приступить к выбору систе-

мы электронного документооборота, где важную роль играет цена продукта, а также его технические характеристики и возможности.

На этапе выбора необходимо определиться, приобретать готовый продукт, предлагаемый на рынке (Босс Референт, Documentum, Евфрат-документооборот, Naumen DMS/Naudoc, DocsVision, Enterprise terradocs for Share Point, Optima Workflow, Companymedia и др.) [6], либо заказывать у разработчиков этих систем свою, реализованную индивидуально, в соответствии с требованиями непосредственно для конкретного предприятия, учреждения.

Сравнительный анализ компаний, занимающихся разработкой систем электронного документооборота, проведенный консалтинговой компанией DSS Consulting, показывает, как сильно изменился процентный показатель внедрений и разработок. Если ранее основная доля прибыли получалась из долгосрочных проектов и индивидуальных разработок, то сейчас, на посткризисном этапе, этот показатель уменьшился на 15%. С другой стороны, объем новых внедрений увеличился на 46% [6]. На основе этих данных можно предположить, что на данном этапе компании заинтересованы в приобретении готового решения, желательно такого, где в цену продукта входит лицензирование и обучение персонала работе в системе электронного документооборота.

Еще одна отличительная черта посткризисного этапа заключается в том, что основными заказчиками систем электронного документооборота являются представители государственного сектора [6]. Это обусловлено подписанием закона «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» [7], который вступил в силу с 1 января 2010 г. Вследствие вступления в силу этого закона и в соответствии с федеральной целевой программой «Электронная Россия» происходит финансирование федеральных органов власти из государственного бюджета с целью построения единой системы взаимодействия с использованием электронных документов.

Кроме сказанного, анализируя информацию, представленную на сайтах компаний разработчиков [8], можно прийти к выводу, что особенностью кризисного и посткризисного этапов является наличие множества предложений купить автоматизированные системы со

скидкой, в кредит, в лизинг либо приобрести расширенный пакет решений по цене обычного.

Анализ практики выбора электронной системы управления документооборотом позволяет предложить ряд рекомендаций по процессу выбора уже готовой системы:

1) установить контакт с уже существующими покупателями системы – если приобретался готовый продукт, то можно узнать как положительные, так и отрицательные отзывы о работе предлагаемого продукта, а также посмотреть систему в действии в реальных условиях [9];

2) рассмотреть ряд технических и организационных вопросов: способ реализации процесса взаимодействия электронного документооборота с бумажным; организация архивного хранения и поиска документов в системе; определение субъектов подготовки системы для ввода в эксплуатацию и, если документы уже хранятся в какой-либо другой системе, субъектов, осуществляющих экспорт данных и настройку программного обеспечения, которое есть на предприятии, в интеграции с новой электронной системой; наличие потокового сканирования и работа со штрихкодами; удаленная работа при помощи web-интерфейса; хранение истории работы с документом; качественная и недорогая техническая поддержка системы; использование электронно-цифровой подписи; удобный и простой пользовательский и административный интерфейс и др.

На данном этапе существенно позволит сократить финансовые расходы поиск компании-разработчика, которая сможет реализовать решение на базе бесплатно распространяемого программного обеспечения, где ежегодная сертификация и лицензирование будут не нужны, а также в дальнейшем будет возможность свободно исправлять готовый код и разрабатывать собственные приложения силами сотрудников компании.

После выбора системы или компании-разработчика нужно переходить к четвертому этапу – написанию технического задания. Этот этап является одним из самых важных, от того, как он реализован, зависит результат внедрения, именно поэтому к созданию этого документа необходимо подходить очень подробно, в нем должно быть проанализировано все, на что нужно обратить внимание разработчиков.

be thoroughly analyzed. This stage is of high importance, since all the nuances have to be taken into consideration. Therefore it is desirable to involve experienced analysts and specialists of third party companies in this process. They will provide assistance in conducting a comprehensive analysis in the shortest time possible.

As practice and the results of Conference & Expo DOCFLOW 2009, 2010 in Moscow demonstrate, more than 28% of the total 576 interviewees do not establish efficiency criteria when planning a project on designing and introducing electronic document management system, and, consequently, they do not have opportunity to estimate its performance. The absence of clear principles in planning and efficiency measuring is one of the three basic reasons for failures in electronic document management systems implementation. In practice more than 57% of respondents experienced the following situation: when the project was already completed they realized that electronic document management system had been implemented in a radically different way [5].

Moreover, at this and the following stages of selection and implementation of EDM systems it is important for the company to hire qualified specialists, including those, involved in IT-technology and those, dealing with be docflow. At every stage the work will be much more efficient if the skilled staff cooperate with each other closely.

At the present phase, evaluation of assortment is carried out in departments, where automation is planned. This process is labour-intensive enough and it should be handled not in the process of initiation, but at this stage, because the existing assortment should be considered while technical design specification is being drawn up.

At the third phase, when the processes of the "the way it will be" business model are examined, it is time to pick out EDM system, in which the product price and its technical specifications play a significant role.

When making a selection, it should be clear whether to purchase a ready-to-use product, offered in the market (Boss Referent, Documentum, Evfratdokumentooborot, Naumen DMS / Naudoc, Docs-Vision, Enterprise Terradocs for Share Point, Optima Workflow, Companymedia, etc.) [6], or place an order for the company's proprietary system, which is

designed individually in accordance with requirements of a particular organization or enterprise.

The DSS Consulting undertook the comparative analysis of companies that are engaged in inventing of electronic document management systems. Its results demonstrate the way in which the percentage of introductions and developments has changed. Some time ago long-term projects and individual findings comprised the profit's fundamental part, but now, at the post-crisis stage, this parameter has decreased by 15%. On the other hand, volume of new implementations has risen by 46% [6]. On the basis of the information provided the authors assume that at this phase companies are more interested in acquiring ready-made software, especially if its price includes licensing and training of personnel to work in this electronic document management system.

One more distinctive feature of the post-crisis stage is that the public sector representatives are the key customers of EDM systems [6]. This is stipulated in the law "On access to the information about activities of state bodies and local authorities" [7], which came into force on January 1, 2010. On the threshold of this law comes into force and according to the federal target program "Electronic Russia" funding of federal government from the state budget is carried out in order to build up a single system of cooperation, based on the use of electronic documents.

In addition, when analyzing the information, given on the websites of the software producing companies [8], the following conclusion can be reached: the distinctive characteristic of the crisis and post-crisis periods is the availability of multiple offers to acquire automated systems at a discount, on credit, using leasing scheme, or to purchase an extended suite of solutions at the price of basic one.

The analysis of EDM system selection practice enables us to suggest a range of recommendations on ready-made software selection process:

1) contact with the software current customers has to be initiated. If a ready-to-use product has been bought then it is possible to explore both positive and negative comments on the offered product functioning. Also it is advisable to see the system in action in real world environment [9];

2) some technical and organizational issues are necessary to be considered:

how the process of interaction between electronic management system and hard copy archive will be realized;

organization of archival storage and retrieval of documents from the system;

specification of elements in system arrangement for putting it into operation and, if documents are already stored in other system then specification of those elements, that export data and customize software, used throughout the organization in conditions of integration with the new electronic system;

availability of sheetfed scanners and manipulations with bar-codes;

remote activity by means of web interface;

storage of the document circulation history;

qualitative and affordable technical support and maintenance of the system;

applying electronic-digital signature;

user-friendly administrative interface, and etc.

At the present stage involving the software producing company that is able to realize the solution on the basis of freeware (in which no annual certification and licensing are required) allows to cut financial costs significantly. Also in the future there will be a possibility to introduce modifications into the source code and develop the company's own applications by the efforts of its employees.

After selecting the system or the software producing company, it is time to proceed to the fourth stage – creation of technical design specification. This is one of the most important phases, because the result of introduction depends on how this step has been carried out. Therefore formulation of this document should be dealt in a very thorough way, and it has to contain analysis of all the details, which require developers' attention.

The introduction phase can be divided into two steps: pilot introduction and putting into industrial operation. At the same time participants should increase in number at each of these stages. It is necessary to introduce the new technology primarily in those departments, where urgent need and the effect of implementation are obvious. Usually at large enterprises and organizations such departments include documentary management office and then all the other structural departments.

The pilot introduction stage covers the period that is necessary for eliminating

Источники

1. ГОСТ 34.601-90. Информационная технология. Комплекс стандартов на автоматизированные системы. Автоматизированные системы: стадии создания: утв. постановлением Госстандарта СССР от 29.12.1990 г. № 3469 // Информационно-правовая система «Гарант».
2. Пищиков С. В. План внедрения: новое и забытое старое // Корпоративный менеджмент: электронная библиотека. URL: <http://www.cfin.ru/itm/kis/process-vnedrenia.shtml>.
3. Бобылева М. Этапы внедрения системы автоматизации документооборота // Финансовая газета. 2005. № 34.
4. Пачханян А. Внедрение систем электронного документооборота: проблемы и решения // Технологии корпоративного управления. URL: http://www.iteam.ru/publications/it/section_64/article_2687.
5. Внедрение СЭД: дорога через минное поле. Итоги DOCFLOW 2010 (Москва). Режим доступа: http://www.prtime.ru/2010/05/24/vnedrenie_sjed_dorog.html.
6. Аналитический обзор российского рынка СЭД по итогам 1 полугодия 2009 года // DSS Consulting: услуги ИТ консультирования. URL: <http://www.dssconsulting.ru/services/marketing/analytics/?id=56>
7. Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления: Федеральный закон от 9 февраля 2009 г. № 8-ФЗ // Российская газета. 2009. №8.
8. Вендорский П. Плюсы кризиса: СЭД можно купить дешевле // CNEWS аналитика: электронное издание о высоких технологиях. URL: <http://www.cnews.ru/reviews/index.shtml?2009/05/14/347152>
9. Храмовская Н.А. Как сформулировать ТЗ для разработчиков системы электронного документооборота? // Делопроизводство и документооборот на предприятии. 2007. 4 мая.
10. Павлюк Л. В., Киселева Т. И., Воробьев Н. И. Справочник по делопроизводству и архивному делу и основам работы на компьютере. СПб., 1999.
11. Колесов А. Российский рынок СЭД в первом полугодии // PC Week. 2009. № 44.
12. Орлов Л. Технологии комплексной автоматизации органов государственной власти и органов местного самоуправления // Финансовая газета. Экспо. Учет. Налоги. Управление. 2006. 5 мая.

Этап внедрения можно разделить на две части: пилотное внедрение и ввод в промышленную эксплуатацию, причем в каждой из них должен расширяться круг его участников. Необходимо внедрять новую технологию в первую очередь в подразделениях, где наиболее очевидна насущная необходимость и эффект от реализации. Обычно на больших предприятиях и в органах власти это служба документационного обеспечения управления, а затем все остальные структурные подразделения.

Стадия пилотного внедрения охватывает период, необходимый для устранения выявленных недостатков и внесения соответствующих изменений. Также на этом этапе проводится инструктаж или обучение сотрудников, подготовка методических материалов: технологических схем, руководства для пользователей и администраторов системы и др. Очень важно разработать внутренние нормативные документы, которые должны регламентировать работу в системе управления документооборотом [10].

Ввод в промышленную эксплуатацию начинается, когда исправлены все ошибки. На этой стадии важно уделить внимание поддержанию и совершенствованию нововведения, обеспечить контроль над работой сотрудников. Часто наблюдаются попытки вернуться к прежним «бумажным» способам работы, поэтому задачей является воспрепятствовать этому, стабилизировать и поддержать нововведение – постепенно работа с системой управления документооборотом станет нормой и правилом во всем коллективе.

Следует отметить, что на этапе внедрения системы автоматизации документооборота может быть период одновременного сосуществования новой и старой технологий в тех подразделениях, которые к системе еще не подключены. В этих условиях изменяется распределение обязанностей между сотрудниками, решаются вопросы, касающиеся формирования службы сопровождения системы и ее администрирования, определяется порядок подключения пользователей [3]. Предприятию необходимо в первую очередь реализовать правильное взаимодействие электронного документооборота с бумажным потоком документов и создать единый эффективный смешанный процесс [11].

Таким образом, после этапа внедрения электронная система управления документооборотом должна стать основой для взаимодействия, охватывающего все подразделения организации, конечным результатом

которого будет являться введение единого порядка работы с документами в сети, использование общей для всех подразделений системы индексации (нумерации) документов, применение общих справочников-классификаторов, определение номенклатуры дел, обеспечение унификации управленческой документации [12].

На этапе гарантийного обслуживания, технической поддержки, доработки по требованию необходимо проанализировать, что будет для предприятия экономически выгодно:

- платить за постоянную техническую поддержку пользователей и системы;
- обращаться к разработчикам только для усовершенствования и модернизации существующего электронного документооборота;
- самостоятельно осуществлять техническую поддержку внедренной системы.

При выборе второго и третьего вариантов оптимальным решением является создание специальной группы, в функции которой входит администрирование и устранение проблем при работе с системой управления электронным документооборотом, настройка рабочих мест сотрудников, локализация ошибок движения документов, написание справочников организации, изменение номенклатуры дел, обновление настроек системы при переходе на следующий год.

Таким образом, в новых условиях, на этапе посткризисных экономических отношений, существенно меняется взгляд коммерческих компаний, которые хотят приобрести систему электронного документооборота. Они акцентируют свое внимание на рассмотрении систем электронного документооборота, которые можно приобрести как готовый продукт. Если ранее предпочтение отдавалось заказу индивидуальной разработки именно для своей организации, то на данном этапе предпочтительны готовые решения. Коммерческие структуры не хотят тратить большое количество денежных средств на покупку системы электронного документооборота, оптимальным вариантом является решение, которое легко настроить и установить, можно бесплатно тиражировать на любое количество рабочих мест, обучать персонал работе в системе за счет компании разработчика. В результате таких предпочтений достаточно ощутимо упали цены на предлагаемые продукты и сейчас многие компании предлагают готовые решения в кредит. ■

discovered failures and making appropriate corrections. Also at this stage briefing and training for employees are arranged, and the following guidance materials are developed: technological schemes, user's manuals and system administrator's guides, etc. It is a matter of high importance to produce internal regulatory documents that are designed to arrange work in docflow management system [10].

The process of putting into industrial operation starts when all the program's errors have been rectified. At this step scrupulous attention should be paid to maintenance and improvement of the innovation, and it is important to provide supervision over employees' activity. There are frequent attempts to return to the previous paper ways of working. Therefore, the main task is to prevent such a situation, and to stabilize and maintain the innovation. Operations with the docflow management system will gradually become the norm and the rule in the entire collective.

It should be noted that while introducing the docflow automation system there can be a period of simultaneous existence of the new system and the previous one in those departments that have not been connected to the single system yet. In such conditions allocation of responsibilities between employees is altered, the issues on organization of the maintenance and system administration service are solved, and order of users to be connected to the system is determined [3]. The enterprise above all has to provide the proper interaction between electronic docflow and hardcopy documents and to create a single effective combined process [11].

Consequently, after the introduction stage the electronic document management system has to become the basis for interaction, embracing all the departments of the organization. The final result of this interaction is initiation of a single procedure for dealing with documents in the network, use of an indexing (numbering) system that is common for all subdivisions, application of common classification systems, File Register determination, and provision of unified managerial documentation [12].

At the phase of warranty service, technical support and maintenance, revision on request it is necessary to analyze which one of the following three options is financially profitable for the organization:

- to pay for permanent technical maintenance of the system and assistance for users;

- to address the software developers only for improvement and modernization of the existing electronic document management system;

- to perform technical support for the installed system independently.

If the company chooses the second or the third option then the optimal solution is to organize a special team that has to fulfill the following functions:

- system administration and troubleshooting when working with the electronic document management system;

- customizing computer software in employee workplace;

- faults localization in document circulation;

- filling the organization's directories;

- changes in File Register;

- updating the program settings when the system maintenance for the next year is activated.

Thus, at the stage of post-crisis economic relations attitude of commercial organizations, which intend to purchase the electronic document management system, is changing considerably. They concentrate their attention on those electronic docflow systems that can be acquired as a ready-to-use product. Organizations previously favoured engineering of a proprietary software, but at the present stage they prefer ready-to-use computer programs. Commercial institutions are not ready to spend sizeable amounts of money on purchase of the EDM system. The most suitable alternative is a software solution that can be easily installed and customized, applied for any number of computers for free, and the enterprise personnel should be trained to work in the system at the software developing company's expense. As a result of such preferences, prices for offered products have dropped significantly, and now the majority of companies offer to get ready-made solutions on credit. ■

References

1. GOST 34.601-90: Information technology. A set of standards for automated systems. Automated systems of the creation stage: approved by decree of the State Standards Committee of the USSR on December 29, 1990. No. 3469 // Information-legal system "Garant".
2. Pishchikov S. V. Introduction plan: new and well-forgotten old // Corporate management: online library. <http://www.cfin.ru/itm/kis/process-vnedrenia.shtml>.
3. Bobyleva M. Stages of EDM systems introduction // *Finansovaya gazeta*. 2005. № 34.
4. Pachkhanyan A. EDM systems introduction: problems and solutions // *Corporate governance technologies*. http://www.iteam.ru/publications/it/section_64/article_2687/
5. EDM systems introduction: way through the minefield. DOCFLOW 2010 Results. http://www.pertime.ru/2010/05/24/vnedrenie_sjed_dorog.html.
6. Analytical review of the Russian EDM systems market on the first half of 2009 // DSS Consulting: IT consulting services. URL: <http://www.dssconsulting.ru/services/marketing/analytics/?id=56>
7. On access provision to information about activities of State Bodies and Local Authorities: Federal Law on February 9, 2009. № 8-FZ // *Rossiyskaya gazeta*. 2009. № 8.
8. Vnedorozhny P. Advantages of the crisis: EDM systems can be purchased at a lower price // *CNEWS analytics: Russian IT-review*. URL: <http://www.cnews.ru/reviews/index.shtml?2009/05/14/347152>.
9. Khramtsovskaya N. A. How to formulate technical design specification for EDM systems developers // *Deloproizvodstvo i dokumentooborot na predpriyatii*. May 4, 2007.
10. Pavlyuk L. V., Kiseleva T. I., Vorobiev N. I. Records Management and archive and basic computer skills. Reference book. S.-Petersburg: Gerda, 1999.
11. Kolesov A. Russian market of EDM systems in the first half of the year // *PC Week*. 2009. № 44.
12. Orlov L. Technologies of integrated automation of state authorities and local governments // *Finansovaya gazeta*. Ekspo. Uchet. Nalogi. Upravleniye. May 5, 2006.



Виноградова Екатерина Юрьевна
Кандидат экономических наук,
доцент кафедры математического
обеспечения и администрирования
информационных систем,
начальник отдела автоматизации

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-17-47
E-mail: katerina@usue.ru

Ключевые слова

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
НЕЙРОСЕТИ
НЕЙРОМОДЕЛИ
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Аннотация

В статье описываются основные принципы проектирования программного обеспечения, основанного на использовании интеллектуальных информационных технологий. Приводится круг задач и определяется перечень необходимых входных данных.

Состав входных данных для интеллектуальной системы управления технологическими процессами¹

Задачу управления и планирования на предприятии в содержательном виде можно представить в виде следующих взаимосвязанных блоков.

1. Данные о потребности в изделиях независимого спроса: заинтересованность в получении тех или иных номенклатурных позиций проявляет непосредственно потребитель продукции предприятия, которому эта продукция отгружается. Примерами таких номенклатурных позиций могут быть готовые изделия, запасные части, продаваемые на сторону полуфабрикаты и комплектующие и т. п. Потребность может быть представлена или прогнозом продаж, или уже имеющимися в наличии заказами покупателей, или тем и другим одновременно.

2. Данные о запасах продукции, сборочных единиц и материалов, а также информация об открытых заказах.

3. Данные о составе изделий и нормах расхода сырья, материалов и компонентов на единицу измерения готовой продукции. В теории эта информация получила название *спецификация* [1–3]. Спецификация может быть одноуровневой или многоуровневой, обычной или плановой.

Одноуровневая или многоуровневая спецификация означает, что для описания структуры продукта используется обычный список или многоуровневое древовидное описание. Чем глубже древовидная структура, тем более жесткие требования предъявляются к точности данных о номенклатурных позициях, включаемых в эту структуру.

Обычная спецификация означает, что мы имеем дело с точно указанным составом компонентов и материалов, входящих в готовое изделие во всех случаях, жестко определенными нормами их расхода на одну единицу измерения готовой продукции и планированием производства, ориенти-

рованным на стандартные виды продукции. Графическое представление спецификаций применяется для более удобного визуального восприятия. Для использования в информационных системах целесообразно создавать списковые структуры.

Описание обычной спецификации можно свести в таблицу. При этом возможны два варианта описания в табличном виде (табл. 1).

Результатом вышеперечисленных действий является описание потребности предприятия в производимых и закупаемых номенклатурных позициях, выраженное в виде календарного плана. Особо следует отметить, что сам механизм не делает различия между способами получения номенклатурных позиций (закупка или производство), предоставляя решать этот вопрос ответственным лицам, хотя всегда существует возможность задать способ получения той или иной покрывающей потребность предприятия номенклатурной позиции по умолчанию (обычно закупаемая или обычно изготавливаемая).

Система формирует два массива сообщений: плановые заказы и рекомендации [9–16].

Классификация по стабильности свойств предметов хранения проводится в зависимости от быстроты изменения этих свойств (скорости естественной убыли или порчи) в сопоставлении с периодичностью поставок. Если эта убыль за период (а ухудшение свойств хранимого обычно приводится к эквивалентному уменьшению количества при условном сохранении качества) значительно меньше ожидаемого спроса, хранимые материалы и продукты можно считать стабильными. Исключение представляет случай очень дорогостоящих продуктов. Даже малая естественная убыль их за период между поставками вносит существенный вклад в затраты на хране-

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 09-03-83306а/У).

Entrance Data Structure for Intellectual System of Technological Processes Administration

Таблица 1 – Спецификация для готовой продукции

Уровень в спецификации	Код позиции	Описание	Количество на единицу родительского изделия	Единица измерения
0	000	Готовая продукция	1	
1	001	Сборочная единица	1	
2	011	Компонент	2	
3	111	Материал	5	
2	012	Компонент	3	
1	002	Сборочная единица	2	
2	021	Компонент	2	
3	211	Материал	4	
3	212	Материал	10	
2	022	Компонент	4	

ние, и их нестабильность должна обязательно учитываться в модели.

Все модели делятся на статические и динамические. К статическим задачам можно отнести ситуации, где все параметры не зависят от времени, а момент затраты определенной суммы с точки зрения итогового показателя безразличен. В частности, это модели с минимизацией затрат в единицу времени.

В динамических задачах приходится считаться с экономической выгодой от рассрочки платежей, что проявляется в стремлении оттягивать затраты на конец планируемого периода. Так, если L_k – затраты в k -й интервал этого периода, то общие затраты будут под считываться согласно формуле:

$$L = \sum_{k=1}^n a^{k-1} \cdot L_k,$$

где $a \leq 1$ – так называемый дисконт-фактор, а n – общее число интервалов.

Этим приемом все затраты приводятся к настоящему моменту времени (на первый период). Второй особенностью динамических задач является зависимость начального запаса в каждом периоде от решений, принятых в предшествующих периодах. Решение динамических задач значительно сложнее, чем статических.

Спрос на предметы снабжения. Здесь будет рассмотрен только выбор варианта задания спроса.

Необходимо различать две ситуации. Первая характеризуется тем, что потребительский спрос, не удовлетворенный на данном этапе, можно удовлетворить на одном из последующих (предъявленные потребителями заказы ставятся на учет и выполняются в дальнейшем).

Вторая ситуация порождает отказ в обслуживании, и потребитель обращается к другому поставщику. Следствие отказа для предприятия – упущенный разовый доход, возможная полная потеря данного клиента и его знакомых и потенциальной «прибыли» с них.

Детерминированность спроса (иначе говоря, его предсказуемость) определяет роль случайных факторов (и действием закона больших чисел) в процессе потребления материальных средств. Для завода с жесткой производственной программой или магазина продовольственных товаров эта роль относительно невелика, и спрос может быть спрогнозирован с достаточной для практики точностью. Наоборот, планирование поставок запасных частей, как правило, приводит к управлению запасами с вероятностным спросом. Критерием перехода к таким моделям можно считать коэффициент вариации (отношение среднеквадратического отклонения к среднему спросу), превышающий значение 0,2.

Особым классом задач управления запасами является исследование

► **Yekaterina Yu. Vinogradova**
Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof.
of Mathematical Provision
& Administration of Information
System Dept.

**Urals State University
of Economics**
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-17-47
E-mail: katerina@usue.ru

Key words

SOFTWARE
INTELLECTUAL INFORMATION
TECHNOLOGIES
ARTIFICIAL NEURAL NETWORKS
NEURAL MODELS
PROCESS ADMINISTRATION

Summary

► The article considers software engineering fundamental principles based on the use of intellectual information technologies. The results can be applied in development of the software to solve the corresponding problems. Also the paper describes relating problems and the list of necessary entrance data.

Источники

1. Царегородцев В. Г. К определению информативности независимых переменных для нейронной сети // Материалы XI Всерос. семинара «Нейроинформатика и ее приложения». Красноярск, 2003.
2. Царегородцев В. Г. Оптимизация предобработки данных для обучаемой нейросети: критерии оптимальности предобработки // Материалы XIV Междунар. конф. по нейрокибернетике. Ростов н/Д, 2005. Т. 2.
3. Царегородцев В. Г. Взгляд на архитектуру и требования к нейроимитатору для решения современных промышленных задач // Материалы XI Всерос. семинара «Нейроинформатика и ее приложения». Красноярск, 2003.
4. Бэстенс Д. Э., Ван Ден Берг В. М., Вуд Д. Нейронные сети и финансовые рынки. Принятие решений в торговых операциях. М.: ТВП, 1997.
5. Хайкин С. Нейронные сети. Полный курс. М.: Вильямс, 2006.
6. Барский А. Б. Нейронные сети: распознавание, управление, принятие решений. М.: Финансы и статистика, 2004.
7. Методы нейроинформатики: сб. науч. тр. под ред. д-ра физ.-мат. наук А. Н. Горбаня. Красноярск: КГТУ, 1998.
8. Ежов А. А., Шумовский С. А. Нейрокомпьютинг и его применения в экономике и бизнесе. М.: Финансы и статистика, 2004.
9. Рутковская Д., Пилиньский М., Рутковский Л. Нейронные сети, генетические алгоритмы и нечеткие системы. М.: Горячая линия-Телеком, 2006.
10. Кобелев Н. Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем М.: Дело, 2003.
11. Горбань А. Н., Дунин-Барковский В. Л., Кирдин А. Н. и др. Нейроинформатика. Новосибирск: Наука. Сибирское предприятие РАН, 1998.
12. Туманов В. Нейросети в море бизнеса // PC-Week. 2010. №7.
13. Artificial Neural Networks: Concepts and Theory // IEEE Computer Society Press. 1992.
14. Moore B. Memorandum. 1993, April. Gensym Corporation.
15. Basal C. et.al. Combining Multiple Knowledge Bases // IEEE Transactions on knowledge and data engineering. 1991. Vol.3, No. 2.
16. Basu A., Majumdar A. K., Sinha S. DEXT: an integrated knowledge engineering environment for control engineering applications // Knowledge-Based Systems. 1991. Vol.4, No.3.

ситуаций, где в связи с новизной техники и отсутствием достаточного опыта эксплуатации конкретных образцов известен только тип распределения отказов, но не его параметры. Здесь приходится применять адаптивные, т. е. совершенствуемые в процессе их реализации, стратегии управления запасами.

Дискретность спроса характерна для дорогостоящего оборудования и предметов потребления длительного пользования. Дискретным представлением спроса пользуются преимущественно при малой интенсивности спроса (малом спросе за планируемый период). При достаточно большом спросе за период (не менее четырех единиц) применяют более удобное с точки зрения обычных вычислительных методов непрерывное представление спроса, а дробные результаты округляют до ближайшего целого числа. Единицей в зависимости от задачи может быть ящик дискет, дюжина дискет или одна дискета: важно лишь, чтобы выбор единицы не менялся на всех этапах решения задачи. Возможность округления базируется на малости производной целевой функции по ее аргументу в окрестности оптимума. При определении страховых запасов, уменьшение которых приводит к быстрому росту суммы штрафов, округление целесообразно проводить в большую сторону [4–8].

При решении многопериодных или многономенклатурных задач методами динамического программирования для сокращения объема вычислений, наоборот, проводят дискретизацию спроса.

Пополнение запасов. Критерием выбора варианта здесь является ожидаемое значение спроса за время t задержки между подачей заявки и выполнением заказа. Объем восполнения случаен, если возможности поставщика в момент заказа недостаточны предсказуемы.

Функция затрат (она же – целевая функция) для статической модели представляет собой затраты за период. При осуществлении динами-

ческой программы, рассчитанной на небольшое число n сравнительно продолжительных периодов, чаще всего применяется взвешенное (дисконтированное) суммирование затрат в отдельные периоды. Приведение обычно делается к нулевому периоду, на который приходится капиталовложения. При большой продолжительности операций по снабжению в качестве целевой функции выбирают предельное (при $n \rightarrow \infty$) значение упомянутой взвешенной суммы или минимум затрат в единицу времени.

Ограничения обычно задаются руководителем системы при постановке задачи об оптимальном управлении запасами. В особенности это относится к ограничениям, исключающим функцию штрафов. Они классифицируются на ограничения:

- поставщика (минимальный и максимальный размеры заказа, кратность его стандартной партии);
- рынка (уровень обслуживания, стоимостной спрос);
- внутренние (вместимость склада, бюджет).

Прежде чем начинать эксплуатацию системы, необходимо подготовить некоторые данные, которые, наряду с данными оперативного характера, образуют информационный базис для плановой системы.

Данные, касающиеся состава продуктов, способа их изготовления, а также параметры работы с продуктами компании различных модулей системы называются данными о продукте, а модули, ведающие подготовкой и сопровождением соответствующих информационных массивов, – модулями управления данными о продуктах. Помимо этого следует описать некоторые параметры предприятия, как-то: его территориальную и производственную структуру, а также режим его работы (рабочий календарь).

Понятие структуры продукта. Промежуточная информация

Термин «структура продукта» используют часто в двух смыслах: с одной стороны, только как состав компонен-

Таблица 2 – Пример одноуровневой спецификации

Компонент	Наименование	Норма расхода	Единица измерения
B	Сборочная единица	1	шт.
C	Сборочная единица	2	шт.

тов продукта, с другой стороны, как описание пути (последовательности операций), который проходят компоненты в процессе своего преобразования в продукцию.

Понятие спецификации, виды спецификаций

Спецификация – список всех сборочных единиц, промежуточных продуктов, деталей и материалов, которые применяются в родительской сборочной единице, с указанием норм их расхода. Она используется вместе с главным календарным планом для определения номенклатурных позиций, для которых должны быть сформированы заявки на закупку и наряд-заказы в производство. Для спецификаций существует множество форматов представления данных включая одноуровневый, с отступами («структурированный»), модульный (плановый), транзитный, матричный, учетный.

Для успешной эксплуатации системы критически важно наличие единой формализованной подсистемы спецификаций, содержащей непротиворечивую информацию, так как спецификации являются важнейшим элементом планирования потребности в материалах и компонентах.

Спецификации также классифицируют по формату представления данных и с позиций поддержки плановых функций.

По формату представления данных выделяют множество различных вариантов спецификаций.

Одноуровневые, содержащие сведения только о компонентах, непосредственно входящих в родительскую номенклатурную позицию. Пример одноуровневой спецификации в списковом (табличном) формате приведен в табл. 2.

Многоуровневые, содержащие сведения обо всех компонентах, входящих в родительскую номенклатурную позицию, вплоть до уровня закупаемых компонентов и материалов. Сразу же стоит отметить, что можно использовать как списковую, так и графическую форму представления сведений о спецификациях, причем последний вариант применяется преимущественно для наглядности в методических целях, так как при обширных спецификациях он весьма громоздок, и использование его в реальных условиях затруднено. Пример многоуровневой спецификации

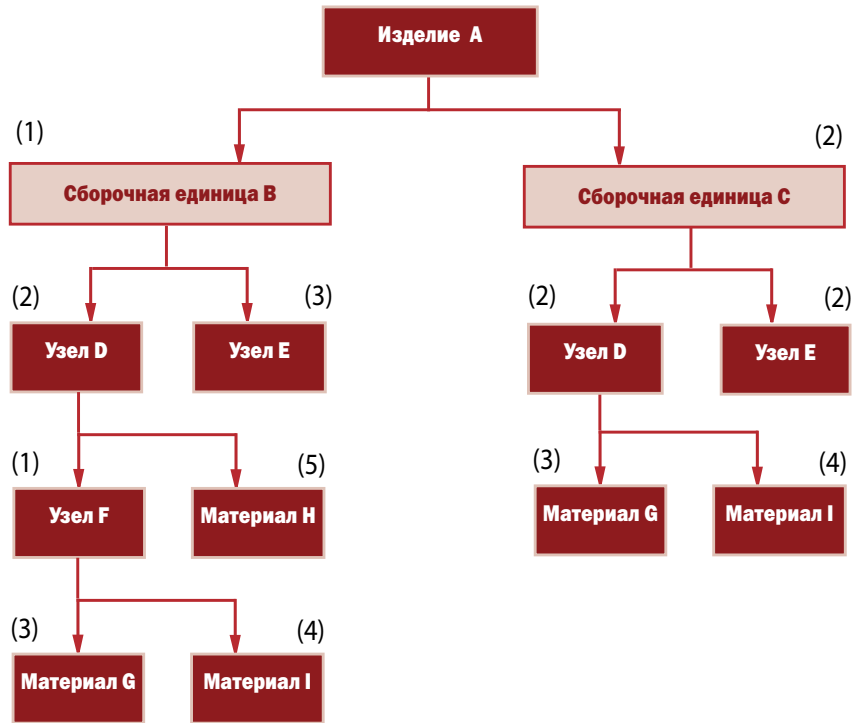


Рис. 1. Многоуровневая спецификация

Таблица 3 – Пример многоуровневой спецификации

Уровень	Компонент	Наименование	Норма расхода	Единица измерения
1	B	Сборочная единица	1	шт.
2	D	Узел	2	шт.
3	F	Узел	1	шт.
4	G	Материал	3	кг
4	I	Материал	4	кг
3	H	Материал	5	кг
2	E	Узел	3	шт.
1	C	Сборочная единица	2	шт.
2	F	Узел	2	шт.
3	G	Материал	3	кг
3	I	Материал	4	кг
2	E	Узел	2	шт.

Таблица 4 – Пример структурированной спецификации

Уровень	Компонент	Наименование	Норма расхода	Единица измерения
1	B	Сборочная единица	1	шт.
2	D	Узел	2	шт.
3	F	Узел	1	шт.
4	G	Материал	3	кг
4	I	Материал	4	кг
3	H	Материал	5	кг
2	E	Узел	3	шт.
1	C	Сборочная единица	2	шт.
2	F	Узел	2	шт.
3	G	Материал	3	кг
3	I	Материал	4	кг
2	E	Узел	2	шт.

в графическом и списковом (табличном) формате приведен на рис. 1 и в табл. 3.

С отступами (структурированные), представляющие собой вариант многоуровневых спецификаций с той разницей, что для облегчения визуального восприятия спецификации применяют отступы для номенклатурных позиций-компонентов при указании их в списке компонентов родительской номенклатурной позиции. Количество позиций отступов говорит о том, какой уровень в структуре продукта имеет соответствующий компонент. Пример структурированной спецификации в списковом (табличном) формате приведен в табл. 4.

Итоговой применяемости. Данный тип спецификации схож с предшествующим, за исключением того, что таблица строится без учета уровня

вхождения компонента в готовый продукт. Каждый компонент в общем списке может появиться только один раз с указанием общего количества данного компонента в готовом продукте. Пример данной спецификации приведен в табл. 5.

Матричные. В матричном виде группируются все номенклатурные позиции, применяемые в рамках семьи продуктов, что позволяет быстро просуммировать потребность в общих для всех изделий семьи продуктов компонентах. Пример матричной спецификации приведен в табл. 6.

Одноуровневой применяемости компонента – список всех родительских номенклатурных позиций, в которых непосредственно применяется данный компонент (табл. 7).

Многоуровневой применяемости компонента – список всех роди-

Таблица 9 – Пример спецификации применяемости компонента для изделий верхнего уровня

Изделие	Наименование
A	Изделие

тельских номенклатурных позиций вплоть до готовой продукции, в которых данный компонент применяется как непосредственно, так и как часть других компонентов (табл. 8).

Применяемости компонента для изделий верхнего уровня – список всех номенклатурных позиций готовой продукции, в которых применяется данный компонент (табл. 9).

Учетные – помимо норм расхода в натуральных единицах измерения указывается также стоимость компонентов, которая может включать прямые материальные и трудозатраты, а также косвенные расходы.

С позиции поддержки плановых функций можно выделить следующие типы спецификаций.

Обычная – применяется для номенклатурных позиций с отсутствием вариативности компонентов в спецификации продукта. Все вышеприведенные примеры спецификаций относятся к спецификациям подобного типа.

Модульная – с выделением в качестве узлов структуры общих для всех модификаций изделия, частей, а также модулей продукта и опций. Возможно появление псевдокомпонентов, общих для всех модификаций изделия частей. Пример модульной спецификации приведен на рис. 2.

Плановая – то же, что и модульная, но уже с указанием процентных отношений применяемости модулей и опций. Пример плановой спецификации приведен на рис. 3.

Суперспецификация – определяется как тип плановой спецификации, расположенный на верхнем уровне структуры продукта, который увязывает различные модульные спецификации (и, возможно, спецификации общих деталей) для определения продукта в целом или семьи продуктов.

Транзитная – используется для нескладированных номенклатурных позиций, которые немедленно по изготовлении идут на сборку родительской номенклатурной позиции.

Для уникальной идентификации продуктов используются артикулы

Таблица 5 – Пример спецификации итоговой применяемости

Компонент	Наименование	Норма расхода	Единица измерения
B	Сборочная единица	1	шт.
C	Сборочная единица	2	шт.
D	Узел	2	шт.
E	Узел	3	шт.
F	Узел	1	шт.
G	Материал	3	кг
H	Материал	5	кг
I	Материал	4	кг

Таблица 6 – Пример матричной спецификации

Компоненты	Родительское изделие		
	A1	A2	A3
Сборочная единица 1	B	B	B
Сборочная единица 2	C	C1	C2
Сборочная единица 3	–	K1	K2

Таблица 7 – Пример спецификации одноуровневой применяемости компонента

Родительское изделие	Наименование	Норма расхода	Единица измерения
D	Узел	1	шт.
C	Сборочная единица	2	шт.

Таблица 8 – Пример спецификации многоуровневой применяемости компонента

Уровень	Компонент	Наименование	Норма расхода	Единица измерения
1	C	Сборочная единица	2	шт.
0	A	Изделие	4	шт.
2	D	Узел	1	шт.
1	B	Сборочная единица	2	шт.
0	A	Изделие	2	шт.

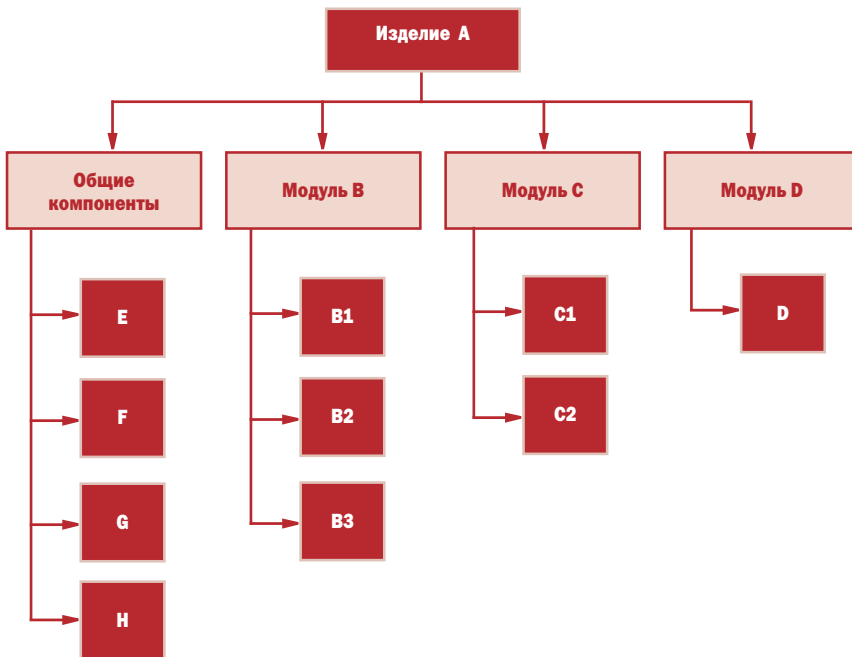


Рис. 2. Модульная спецификация

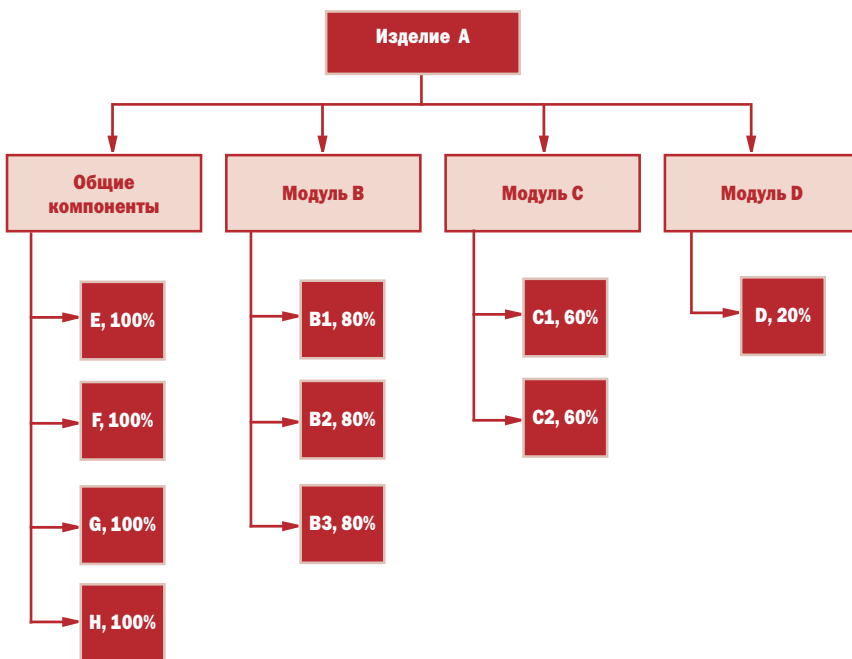


Рис. 3. Плановая спецификация

двух видов: артикул поставщика (изготовителя) и внутренний сквозной шестизначный артикул (номер товара), начинающийся с буквы «R».

Для внутренней идентификации сборочных единиц используется код в виде XXXYYY, где первые три знака «XXX» идентифицируют код группы товаров (тип изделия), а три последних знака «YYY» – код самой учетной единицы.

В заключение можно отметить, что, располагая описанным набором данных и построенных на их основании спецификаций, можно получить

наиболее качественный прогноз, реализуемый интеллектуальной информационной системой управления производством. ■

References

1. Tsaregorodtsev V.G. On the definition of information independent variables for a neural network // Neuroinformatics and its application: transactions of XI All-Russia seminar. Krasnoyarsk, 2003.

2. Tsaregorodtsev V. G. Data preprocessing optimization for a trained neural network: preprocessing optimality criteria. // Transactions of XIV International conference on neurocybernetics. Rostov-na-Donu, 2005.

3. Tsaregorodtsev V.G. View on architecture and requirements for neuroimitations for solving modern industrial problems. // Neuroinformatics and its application: transactions of XI All-Russia seminar. Krasnoyarsk, 2003.

4. Bestens D. E, Van Den Berg V. M., Vud D. Neural networks and the financial markets. Decision-making in trading operations. Moscow: TVP, 1997.

5. Haikin S. Neural networks. A complete course. Moscow: Williams, 2006.

6. Barsky A. B. Neural networks: recognition, administration, decision-making. Moscow: Finansy i statistika, 2004.

7. Methods of neuroinformatics: collection of proceedings / ed. by A.N. Gorban. Krasnoyarsk: KGTU, 1998.

8. Yezhov A. A., Shumovsky S. A. Neurocomputing and its applications in economy and business. Moscow: Finansy i statistika, 2004.

9. Rutkovskaya D., Pilinsky M., Rutkovsky L. Neural networks, genetic algorithms and indistinct systems. Moscow: Goryachaya liniya-Telekom, 2006.

10. Kobelev N. B. Basics of complex economic systems imitating modelling. Moscow: Delo, 2003.

11. Gorban A. N., Dunin-Barkovsky V. L., Kirdin A. N. Neuroinformatics. Novosibirsk: Nauka. Sibirskoye predpriyatie RAN, 1998.

12. Tumanov V. Neural networks in the sea of business // PC-Week. 07/10.

13. Artificial Neural Networks: Concepts and Theory // IEEE Computer Society Press, 1992.

14. Moore B. Memorandum. 1993, April. Gensym Corporation.

15. Basal C. et.al. Combining Multiple Knowledge Bases // IEEE Transactions on knowledge and data engineering. 1991. Vol. 3, No. 2.

16. Basu A., Majumdar A. K., Sinha S. DEXT: an integrated know-ledge engineering environment for control engineering applications // Knowledge – Based Systems. 1991. Vol. 4, No. 3.



Бабенкова Анна Валерьевна
Аспирант кафедры маркетинга
и международного менеджмента

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (912) 279-47-63
E-mail: baw85@mail.ru

Ключевые слова

МЕЖФИРМЕННЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ
МАРКЕТИНГ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ
ПРОМЫШЛЕННЫЙ (B2B) РЫНОК
УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ
МЕЖФИРМЕННЫЕ ПАРТНЕРСТВА
УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ
ПОСТАВЩИК
ПОТРЕБИТЕЛЬ

Аннотация

Статья посвящена анализу специфики межфирменных взаимодействий на промышленном рынке в посткризисный период. Предложено авторское видение маркетинга взаимоотношений в дуальной паре и сети сотрудничества, представлена система маркетингового управления межфирменными взаимоотношениями.

Промышленный потенциал страны в период посткризисных социально-экономических преобразований

Современный промышленный рынок характеризуется все большей ориентацией на потребителей, которые в конечном счете и определяют специфику межфирменных взаимоотношений, развивающихся на всех стадиях сотрудничества: от разработки идеи изделия и выпуска его прототипа до запуска в массовое производство и организации послепродажного обслуживания. При этом поставщиками выступают как производители, так и перепродавцы комплектующих, а потребителями – предприятия, производящие сложную машинотехническую продукцию, и эксплуатирующие организации. Вовлеченные во взаимодействие партнеры становятся все более зависимыми, поскольку цена переключения на нового поставщика или затраты на поиск новых клиентов велики, что становится актуальной проблемой в период посткризисных преобразований.

Возрастающая конкуренция на промышленных рынках вынуждает компании стремиться к достижению устойчивых конкурентных преимуществ. Так, среди основных направлений повышения конкурентоспособности промышленных предприятий выделяют: развитие качественного менеджмента, формирование и наращивание человеческого капитала, развитие технологических инноваций [1]. Автором дополнен ряд этих факторов за счет переноса акцента на маркетинговую составляющую деятельности промышленного предприятия. В данном случае под маркетинговой системой промышленного предприятия автором предложено понимать взаимосвязь элементов внешней и внутренней среды предприятия. Элементы внешней среды представлены потребителями, конкурентами, отраслевыми союзами и ассоциациями, органами власти и пр.; элементами внутренней среды являются взаимодействующие между собой структурные подразделения предприятия. В совокупности взаимосвязь элементов маркетингового окружения предприятия является предметом маркетинга взаимоотношений, зародившегося в 1980-х годах в раз-

витие традиционной маркетинговой концепции и становящегося все более актуальным в современных условиях рыночной неопределенности.

Кроме того, на промышленном рынке возрастает степень взаимозависимости партнеров. В единую интегрированную группу объединяются разработчики, производители и потребители товара (услуги). При этом роль потребителей в цепочке создания ценности производимого изделия не всегда оценивается адекватно производственным возможностям предприятия и рыночной ситуации в целом. Поэтому изучение предпочтений и ожиданий потребителей представляет большую значимость не только на стадии разработки нового продукта, но и в процессе его дальнейшего производства для улучшения технических и потребительских свойств изделия и максимального соответствия самым взыскательным требованиям клиентов.

В контексте межфирменных взаимоотношений на промышленных рынках автор предлагает понимать маркетинг в узком смысле, как непрерывный процесс взаимодействия с потребителями от момента разработки изделия по индивидуальным требованиям клиента, его последующей продажи и до момента дальнейшего усовершенствования технических и потребительских характеристик изделия в процессе его послепродажного и гарантийного обслуживания для создания взаимной ценности в результате этого взаимодействия и установления, поддержания и развития долгосрочных взаимовыгодных партнерских отношений с клиентами. В широком смысле маркетинг взаимоотношений представляется автору как процесс последовательного или одновременного взаимодействия со всеми бизнес-партнерами компании (поставщики, аутсорсинговые компании, потребители, дистрибьюторы, сервисные центры, конкуренты, надзорные органы и правительственные учреждения), образующими цепочку непрерывно взаимодействующих и заинтересованных в установлении и поддержании

Country's Industrial Potential in the Period of Social and Economic Post-Crisis Changes

стабильных и длительных отношений партнеров, в процессе совместной деятельности которых осуществляются эффективные и взаимовыгодные обменные отношения, направленные на создание определенной ценности для каждого звена цепи и удовлетворение потребностей конечного потребителя, что предопределяет необходимость грамотного выстраивания взаимоотношений между поставщиками и потребителями промышленной продукции и организации стратегических партнерств.

Появление «межфирменных партнерств» [2. С. 102] определяет необходимость координации деятельности взаимодействующих компаний. Так, управление межфирменными взаимоотношениями становится одной из актуальных проблем маркетинга на промышленных рынках и предполагает установление, поддержание и развитие отношений, т.е. переход от разового сотрудничества на операционном уровне до партнерства на стратегическом уровне [2. С. 121–122]. При этом управление взаимоотношениями с потребителями, центральным элементом в системе межфирменных взаимодействий, может быть реализовано на всех этапах сотрудничества: до совершения транзакции,

во время заключения сделки и после ее завершения [3. С. 59].

На рис. 1 представлено авторское видение системы маркетингового управления межфирменными взаимоотношениями в паре «поставщик – потребитель» применительно к промышленному рынку [2. С. 102–105; 4. С. 10; 5. С. 5].

Таким образом, маркетинговое управление межфирменными взаимоотношениями включает не только функции управления закупками и поставками, и в частности «процесс планирования и реализации политики ценообразования, продвижения и распределения идей, продуктов и услуг, направленный на осуществление обменов, удовлетворяющих как индивидов, так и организации» [6. С. 46], но также реализацию функции управления качеством продукции и обслуживания, управления коммуникациями, что в конечном счете позволит определить специфику межфирменных взаимоотношений в паре «поставщик – потребитель» и выявить направления для координации отношений между партнерами – участниками цепочки создания ценности. Так, система маркетингового управления межфирменными взаимоотношениями включает: управление качеством продукта; управление



Рис. 1. Система маркетингового управления межфирменными взаимоотношениями в паре «поставщик – потребитель»

Anna V. Babenkova
Postgraduate of Marketing and
International Management Dept.

Urals State University
of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (912) 279-47-63
E-mail: baw85@mail.ru

Key words

INTERFIRM RELATIONSHIPS
RELATIONSHIP MARKETING
INDUSTRIAL (BUSINESS-TO-BUSINESS)
MARKET
RELATIONSHIP MANAGEMENT
INTERFIRM PARTNERSHIPS
CUSTOMER SATISFACTION
SUPPLIER
CUSTOMER

Summary

The article is devoted to the analysis of interfirm relationship specifics on the industrial market during the post-crisis period. The author's approach to the relationship marketing in dual pair and network cooperation is presented, the system of interfirm relationship marketing management is provided.

Источники

1. Куш С. П. Подходы к разработке механизма координации управления взаимоотношениями промышленной компании с партнерами // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. Маркетинг (8). 2006. Вып. 3.
2. Куш С. П. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках / Высшая школа менеджмента СПбГУ. 2-е изд. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Изд. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008.
3. Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / пер. с англ. В. Егорова. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002.
4. Быховец С. Н. Управление ассортиментом в системе маркетинга производственного предприятия // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2007. № 1(67).
5. Хмельницкая З. Б., Кучина Е. В. Конкурентоспособность промышленных предприятий // Известия Уральского государственного экономического университета. 2008. № 2(21).
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / под ред. О. А. Третьяк, Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 1999.

References

1. Kushch S. P. Approaches to the Development of the Relationship Marketing Coordination Mechanism // Vestnik of Saint-Petersburg University. Marketing series (8). 2006. Vol. 3.
2. Kushch S.P. Relationship marketing on industrial markets. S.-Petersburg: Visshaya shkola menedzmenta, 2008.
3. Gamble P., Stone M., Woodcock N. Customer relationship marketing. Moscow: FAIR-PRESS, 2002.
4. Bykhovets S. N. Product range management in the marketing system of manufacturing enterprise // Marketing and marketing research. 2007. Vol. 1 (67).
5. Khmelnitskaya Z. B., Kuchina Ye. V. Competitiveness of industrial enterprises // Izvestiya of Urals State University of Economics. 2008. Vol. 2 (21).
6. Kotler P. Marketing management S.-Petersburg: Piter, 1999.

ценой / затратами; управление распределением; управление продвижением; управление коммуникациями; управление качеством обслуживания. При этом традиционное понимание маркетинга в контексте элементов маркетингового комплекса «4Р» предлагается дополнить сервисной и коммуникативной компонентами, которые имеют существенное значение при формировании межфирменных взаимоотношений.

Учитывая специфику межфирменных отношений на business-to-business (b2b) рынке, актуальным представляется рассмотрение этапов управления взаимодействиями между промышленными предприятиями (рис. 2).

Согласно представленной схеме взаимоотношения поставщика и потребителя выстраиваются на основании информации, получаемой обоими партнерами, о ситуации на рынке, состоянии обеспеченности ресурсами и адекватности технологических и управленческих процессов компаний текущим условиям ведения бизнеса, под воздействием которых происходит установление, поддержание, развитие или отказ от взаимоотношений между партнерами. После совершения покупки отношения между партнерами не прекращаются. Оба партнера, заинтересованные в продолжении сотрудничества, осуществляют взаимодействия посредством установления обратной связи как относительно качества продукции, так и по поводу удовлетворенности взаимоотношениями в целом. На основе пройденных этапов непосредственного взаимодействия с потребителями по вопросу купли-продажи

и отношений после совершения покупки проводится исследование потребителей на предмет оценки их удовлетворенности взаимоотношениями с поставщиком, по итогам формируется маркетинговый план оперативных мероприятий в рамках маркетингового комплекса. При этом стратегия сотрудничества корректируется в рамках товарной, ценовой, коммуникативной и сбытовой политик компании, а также путем усовершенствования сервисной политики, включающей деятельность компании по послепродажному, гарантийному и сервисному обслуживанию клиентов, и внутренней политики в отношении организации работы специалистов, непосредственно взаимодействующих с потребителями. И наконец, для построения долгосрочных взаимовыгодных отношений с партнерами в стратегической перспективе осуществляется оперативная координация межфирменных взаимодействий с учетом пожеланий компаний-партнеров.

Таким образом, своевременно полученная аналитическая информация о характере взаимоотношений в паре «поставщик – потребитель» с точки зрения последнего является необходимым условием для своевременного выявления слабых сторон сотрудничества и устранения выявленных несоответствий в целях эффективного управления взаимоотношениями с партнерами для успешной адаптации к изменяющимся условиям рыночной среды в период посткризисных социально-экономических преобразований и удержания конкурентной позиции на отечественном и мировом рынках. ■

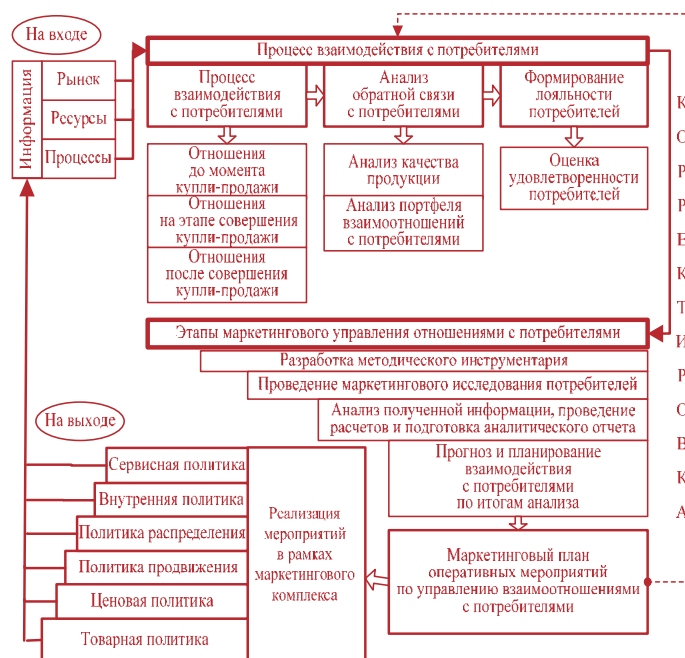


Рис. 2. Этапы маркетингового управления взаимоотношениями с потребителями промышленной продукции

УПРАВЛЕНЕЦ



Уральский
государственный
экономический университет (УрГЭУ–СИНХ)

Требования к материалам, предоставляемым в журнал УПРАВЛЕНЕЦ:

Общие положения

Для публикации принимаются статьи в соответствии с тематикой журнала. Предоставляемые материалы должны быть актуальными, иметь научную или практическую значимость и новизну.

Статьи, направленные в редакцию, рецензируются и в случае положительной рекомендации – редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, имеющие редакционный характер и не затрагивающие принципиальные вопросы.

В случае направления статьи на доработку она должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки. К переработанной по замечаниям рецензента рукописи необходимо приложить ответы автора на замечания рецензента, а также пояснить все изменения, сделанные автором.

Материалы, предоставляемые

авторами в редакцию:

- 1) подписанный всеми авторами текст статьи;
- 2) полная информация об авторах на русском и английском языках*;
- 3) ключевые слова на русском и английском языках;
- 4) аннотация на русском и английском языках;
- 5) пристатейный библиографический список на русском и английском языках;
- 6) фотографии всех авторов;
- 7) электронный вариант статьи.

***Информация об авторе должна содержать:** фамилию, имя, отчество автора; ученую степень; ученое звание; должность; организацию, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи:

Объем статьи – 10-20 тыс. печатных знаков с пробелами. Каждая таблица должна быть озаглавлена, рисунки снабжаются пояснительной подписью.

Уравнения, рисунки, таблицы и ссылки на литературу нумеруются в порядке их упоминания в тексте. Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками.

В статье не должно быть фактических, грамматических, синтаксических, стилистических ошибок, необоснованных трактовок и неаргументированных суждений. В статье должен быть научный аппарат. Минимальный научный аппарат включает в себя библиографический список.

Требования к электронной версии:

Файлы передаются на электронном носителе или пересылаются по электронной почте.

В состав электронной версии должны входить:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий в указанном порядке информацию на русском языке:

- 1) сведения об авторах;
- 2) ключевые слова (10-15 слов);
- 3) аннотацию (до 500 печатных знаков с пробелами);
- 4) название статьи;
- 5) текст статьи;
- 6) библиографический список.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий в указанном порядке информацию на английском языке:

- 1) перевод сведений об авторах;
- 2) перевод ключевых слов (10-15 слов);
- 3) перевод аннотации (до 500 печатных знаков с пробелами);
- 4) перевод названия статьи;
- 5) перевод библиографического списка.

3. Файлы с цветными фотографиями авторов. Каждый файл должен быть озаглавлен фамилией автора.

При переписке с редакцией автор каждый раз должен полностью указывать фамилию, имя, отчество и повод, по которому идет переписка.

Рукописи, в которых не выполняются данные требования, возвращаются авторам.

Плата за публикацию статей аспирантов не взимается. Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.

Приглашаем авторов к сотрудничеству!



**ЖУРНАЛ РЕКОМЕНДОВАН
ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИЕЙ
МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ,
ОТРАЖАЮЩИХ ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИЙ**

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН В НАУЧНУЮ БАЗУ ДАННЫХ
EBSCO PUBLISHING (USA)

**WWW.USUE.RU
SCIENCE.USUE.RU**

