ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ XXI ВЕКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА, ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ

МАТЕРИАЛЫ

Международной методической и научно-практической конференции
(Санкт-Петербург, 14 ноября 2013 года)

Санкт-Петербург
2013

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ РАСТИТЕЛЬНЫХ ПОЛИМЕРОВ»

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ XXI ВЕКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА, ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ

МАТЕРИАЛЫ

Международной методической и научно-практической конференции
(Санкт-Петербург, 14 ноября 2013 года)

Санкт-Петербург
2013

УДК 378.1
ББК 74.58
Э 401

Экономические и управленческие технологии XXI века: теория и практика, подготовка специалистов: материалы Международной методической и научно-практической конференции (Санкт-Петербург, 14 ноября 2013 года)/ СПбГТУРП. - СПб., 2013. 135 с.

Материалы конференции содержат доклады научных работников и преподавателей высшей школы по актуальным вопросам развития современных управленческих и экономических технологий, касающихся стратегического развития, маркетинга, разработки инвестиционных проектов, планирования, финансирования и кредитования предприятий, передовых концепций интегрированной логистики, обеспечения качества продукции и защиты окружающей среды, а также управления стоимостью. Важное значение уделено управлению и планированию в контексте инфраструктуры. Рассмотрены вопросы подготовки специалистов и профессиональной переподготовки кадров для регионов и предприятий целлюлозно-бумажной промышленности и лесного комплекса России.

Сборник материалов предназначен для преподавателей вузов, аспирантов, научных работников и инженерно-технических работников отрасли.

Тезисы печатаются в авторской редакции.

Рекомендованы к изданию Редакционно-издательским советом СПбГТУРП.

Редакторы Т.А.Смирнова, Л.Я.Титова
Технический редактор Л.Я.Титова Темплан 2013 г., поз. 101

Подп. к печати 07.11. 2013. Формат 60х84/16. Бумага тип.№ 1.
8,5 п.л.; уч.-изд.л. 8,5. Тираж 100 экз. Изд. № 111. Цена «С». Заказ

Ризограф Санкт-Петербургского государственного технологического университета растительных полимеров, 198095, СПб, ул. Ивана Черных, 4

© Санкт-Петербургский
государственный технологический
университет растительных полимеров,
2013

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1
ИННОВАЦИОННАЯ СФЕРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

К.Э.Ануфриев, А.В.Звонцов
ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ…….3

В.Н. Белоусов
ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ…….5

О.Н. Богатырева,В.П.Овчаренко
ЦЕЛЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....8

Л.А. Еникеева
МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЦИВИЛИЗАЦИЙ……...11

А. Г. Колесникова, Е. К. Торосян
ПРЕИМУЩЕСТВА, НАЗНАЧЕНИЕ И СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ КОНТАКТНЫХ ЦЕНТРОВ……14

О.Г. Поскочинова
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ РИСКОВ……...17

Б.В. Сахтуев
ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ РФ……..19

Т.Р. Терешкина
СРАВНЕНИЕ СТАНДАРТОВ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ…….....22

К.А.Торосян
ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ……26

Я.Р. Устарханова, Н.Б.Куроптев
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ ОПТИМАЛЬНОСТИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ……29

Е.Н. Филимонович, В.П. Семенов
ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ……..32

Е.Г. Филимонова
ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ РЕНТА……...34

Раздел 2
ОТРАСЛЕВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Н.Н. Воскобойникова
РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ……..37

Н.Н. Голивцова
КОНТЕНТ-АНАЛИЗ В ИЗУЧЕНИИ ИМИДЖА ГОРОДА……..…39

А.А Дольникова, Н.В. Лашманова
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ……..…42

А.В. Ерыгина
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ……..44

А.В. Ерыгина, К.М. Качковская
СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА……47

Р.В.Колесников
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА МАКУЛАТУРЫ РОССИИ……...50

А.В.Романычева, Л. В. Войнова
ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА
ПСКОВСКОГО РЕГИОНА…….52
Т.Л.Савиных, Е.М. Фрейдкина
ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ В ИЗДЕЛИЯХ ИЗ ЦЕЛЛЮЛОЗЫ, БУМАГИ И КАРТОНА……54
С.В.Терещенко, К. Итконен
ПРОЕКТ WOPE “ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
В ОБЛАСТИ ЗАГОТОВКИ ДРЕВЕСИНЫ”……..56
Л.В. Харкянен
ФАКТОРЫ, ОБУСЛАВЛИВАЮЩИЕ НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ
НА УКРАИНЕ……...58
Е.А. Царева, Т.Д. Маслова
УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬСТВА С ПОМОЩЬЮ
СТРУКТУРНОЙ ДЕКОМПОЗИЦИИ РАБОТ……...60
Н.Ю. Шейнер
СЕРВИСНЫЕ ГРАНИЦЫ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ……..62

Раздел 3
ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ЛОГИСТИКИ
И СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА
В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Е.Б. Атрушкевич
ПОКАЗАТЕЛИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ
В ОЦЕНКЕ РАБОТЫ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА……..…65
Е.В. Гапонова
ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ЛОГИСТИКЕ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ……..67
Е.Э. Дёмин
ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ
ЦИКЛАМИ ЛОГИСТИКИ В СФЕРЕ УСЛУГ……...70
С.Ю.Ившин
РАЦИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ
ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК……72
С.Ю.Ившин
ИНФОРМАЦИОННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ……...76
Е.А. Колесникович
ВОПРОСЫ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ВЗАИМОСВЯЗИ ТРАНСПОРТНЫХ
И ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЦБП……79
Г.В. Куляскин
ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ……...81
С.С. Стороженко
К ВОПРОСУ О ПРОЕКТИРОВАНИИ
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ……..…….83
А.В. Терешкин
АУТСОРСИНГ КАК СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ……..…….85
С.А. Федоров
РИСКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ С ЛОГИСТИЧЕСКИМИ
ПРОВАЙДЕРАМИ……..…….90
Д.С. Яковлев
К ВОПРОСУ О ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ
УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ……92

Раздел 4
СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА, КОНТРОЛЯ, ФИНАНСИРОВАНИЯ И КРЕДИТОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.В. Дегтярев
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА……..95
Н.В.Карпенко
ВЛИЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ……..99
Э.Э. Кибизова
ДЕНЬГИ КАК РЕСУРС ПОТРЕБИТЕЛЯ…….102
Г.В. Леонова
АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА……106
М.Н. Луппиан, Т.В.Шмулевич, Г.А.Астахова
О РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ……..107
М.Г. Осипова, Н.В. Лашманова
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ В РАМКАХ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ..……110
В.В. Петрова
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ……..…….112
Е.М. Пироженко, А.Н. Леньков
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА…….114

Раздел 5
ПОДГОТОВКА КАДРОВ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

В.В. Аксенов
МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ КОНЦЕРНОМ….117
Т.Р. Терешкина, С.Н.Смородин
ВОПРОСЫ ПОДГОТОВКИ ИНЖЕНЕРНЫХ КАДРОВ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ……118
С.В. Терещенко, Н.Н. Сперанская
РАЗВИТИЕ АКАДЕМИЧЕСКОЙ МОБИЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ……..……..120
Е.К.Торосян
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ……..123

Раздел 6
ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

М.Л. Макаревич
НОВЕЙШИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА…...126
Г.М. Погорелова
ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА УБЫТКОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ ВЗЫСКАНИЮ ЗА НАРУШЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, И ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ИХ ОПРЕДЕЛЕНИИ……...129

Раздел 1
ИННОВАЦИОННАЯ СФЕРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

УДК 334.74.3

К.Э. Ануфриев,
А.В.Звонцов

ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет

В условиях высокой нестабильности макроэкономической ситуации большинство коммерческих организаций периодически сталкивается с проблемой дефицита финансовых ресурсов, необходимых для осуществления ими своей хозяйственной деятельности в нормальном режиме. Вопрос создания резервов решается в условиях современной нестабильной экономики с помощью банков. Без их продуктов и систем обмена предприятия часто не могут использовать все свои возможности производства, помимо этого начинать деятельность приходится в большинстве случаев с банковских договоров и предоставлении им ссуд и кредитов на создание производственной базы или продолжение хозяйственной деятельности. Результатом или реакцией на экстренные случаи и события в экономике может быть невозможность продолжения деятельности предприятиями или их ликвидация. Происходит подобное из-за отсутствия дополнительных средств у бизнеса, резервного капитала, который можно оперативно использовать для восстановления положения фирмы или поддержания минимального уровня стабильности на предприятии для того чтобы переждать нестабильные времена. Также появляется необходимость быть менее зависимыми от банков и иных кредитных структур. Для подобных целей и существуют различные виды резервов, фондов и возможностей вклада свободных, внеоборотных активов.

В современных условиях крупные компании используют и возможности, предоставляемые банками и варианты размещения средств в форме фондов, которые можно оперативно использовать для восстановления стабильности. Средний и малый бизнес в большинстве своем сильно зависим от банков, и не имеет возможности широкого пользования банковскими услугами. Также необходимо принимать во внимание факт полного использования организациями подобного типа средств полученных в ходе хозяйственной деятельности. По этой и ряду других причин данные категории организаций (средний и малый бизнес) наиболее подвержены опасностям, возникающим на рынках.

В большинстве случаев выделение средств происходит из нераспределенной прибыли. В ходе подобных операций необходимо

сохранять некий баланс капитала, т.е. часть пустить в развитие организации, обеспечение хозяйственной деятельности, часть выделить в качестве резерва компании. Это подчеркивает положение капитала, важное для оценки со стороны рыночных контрагентов и акционеров финансового положения организации. В этом случае капитал организации за вычетом внесенных денежных средств (собственниками или акционерами) является не изъятой прибылью. Из нее создание резервов может быть предусмотрено учредительными документами или в соответствии с действующим законодательством. Эти действия совершаются для обеспечения защиты организации как самостоятельного элемента, так и кредитозависимой структуры. Подобные фонды могут выступать в виде бонов (ассигнаций).

Ситуация с малым и средним бизнесом может быть улучшена путем выделения средств на поддержку из Фонда национального благосостояния, но это по-прежнему идет в соприкосновении с банковскими структурами, как фактор обеспечения подобных кредитов, но не непосредственно для обеспечения выживаемости предприятий. Подобная операция и так признается высокорисковой уже на стадии выделения средств, до использования по назначению. После событий 2008 года и так невысокий уровень доверия банкам со стороны бизнесменов-предпринимателей не слишком улучшается, а тут ещё и новости о выделении 100 миллиардов рублей через государственные структуры и те же банки, которые получали огромные средства. Доверия это не вызывает и стимулом для развития вряд ли это может быть, соответственно и резервов компании из данных средств создать не могут.

В качестве еще одного способа поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства следует рассматривать возможность налогового стимулирования их деятельности, в частности, путем снижения ставок налога прибыль и имущество (используемого в операционной деятельности), а также разрешением применения ускоренных способов амортизации, в случаях, если организация относится к приоритетной отрасли национальной экономики.

Выходом для бизнеса видится увеличение отчислений в свои резервные фонды, и, если предприниматели не хотят чтобы средства "лежали мертвым грузом", их придется вкладывать в ценные бумаги, другие производства с возможностью оперативного изъятия и восстановления благоприятного состояния компании. Для этого также нужен мониторинг и анализ рынка, вложение средств должно осуществляться не в топовые крупные компании, которые на рынках ценных бумаг и мировых рынках при малейших изменениях могут терять до четверти стоимости, не считая валютных рисков. Подобная стратегия может грозить снижением темпов развития бизнеса за счет низкой доходности на вложенный капитал, но позволяет пережить нестабильные этапы в экономике, имея в себе больше гарантий для предпринимателя.

Также выходом может быть продолжение исполнения программы создания Федерального гарантийного фонда под надзором Министерства

экономического развития и Внешэкономбанка. Здесь важной деталью может быть то, что программы выделения средств для малого и среднего бизнеса должны быть четко и конкретно определены и должны использоваться не как возможные банковские продукты (с использованием денег банков), а государственные программы развития с государственным партнерством на условиях мониторинга, будь это кредит на создание предприятия, выход из затруднительного положения или развитие уже сформированной фирмы. Должны быть четко разграничены возможные сроки программы, сроки кредитования, которые должны быть рассчитаны на длительные, по сравнению с типовыми предложениями, периоды. Должны быть предоставлены более мягкие условия для вновь созданных предприятий. В итоге программа сотрудничества с Фондом должна быть более привлекательна и удобна для бизнеса. Для обеспечения сохранности средств Фонда выделенные из бюджета средства необходимо размещать частично в отечественных банках, частично – в зарубежных. Может сказаться разница в доходности, но статистика показывает, что по разным странам кризисы наносят разный урон, так же как и их банковской системе. Положительный эффект, особенно в развитии субъектов малого предпринимательства, может дать и создание поддерживающих их деятельность инфраструктуры и коммуникаций, например, если такие компании работают в области высоких технологий.

Увеличивается разница в состоянии экономики России по сравнению с Европой или США (до проблем с государственным долгом), которую пытались наверстать последние 10 лет. Если не причиной, то следствием процессов в России может быть снижение доли малого и среднего бизнеса в кредитных портфелях российских банков, наличием почти 5,5 миллионов субъектов и обеспечением ими около 20 % ВВП, что далеко от развитой Европы.

И, наконец, развитие малого и среднего предпринимательства невозможно без трансформации существующей нормативно-правовой базы в направлении усиления защиты права собственности, формирования эффективного антирейдерского законодательства, поддержки конкуренции, ликвидации административных барьеров, то есть в направлении решения тех проблем, с которыми постоянно приходится сталкиваться отечественным предпринимателям при осуществлении своей деятельности.

УДК 502.7:330

В.Н. Белоусов

ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Основной причиной глобальных процессов, которые приводят к изменению климата на нашей планете, являются существующие технологии, оказывающие негативное воздействие не только на климат, но и на здоровье людей, выбрасывая в атмосферу парниковые газы, обуславливающие возникновение парникового эффекта, который был описан ещё в начале XIX века.

Парниковый эффект – это свойство атмосферы пропускать солнечную радиацию (ультрафиолетовое излучение), но частично задерживать земное (инфракрасное) излучение и тем самым способствовать аккумуляции тепла Землей, средняя температура которой в настоящее время составляет около 15 °С. При данной температуре поверхность планеты и атмосфера находятся в тепловом равновесии.

К *парниковым газам* принято относить такие компоненты атмосферы естественного и антропогенного происхождения, которые поглощают и излучают радиацию в том же инфракрасном диапазоне, что и поверхность Земли, атмосфера и облака. Под воздействием солнечного излучения парниковые газы распадаются, поставляя активные радикалы хлора, разрушающие озоновый слой. Без такого газового «покрывала», окутывающего Землю, температура на её поверхности была бы ниже на 30-40 °С, что обусловило бы проблематичность существования живых организмов в таких условиях.

В результате техногенной деятельности человека изменяется общий баланс тепла, влаги и веществ в атмосфере Земли. Это касается, прежде всего, углекислого газа, содержание которого в связи с колоссальным ростом потребления углеводородного топлива неуклонно растет. Примерно на 50 % парниковый эффект вызван углекислым газом, на долю ХФУ приходится 15-20 %, на долю метана – около 18 %.

Парниковые газы различаются «силой» воздействия своего парникового эффекта, а также длительностью присутствия в атмосфере. Для сравнения парникового воздействия различных газов вводится эквивалент: их эффект пересчитывается в эффект от наиболее распространённого парникового газа – углекислого газа CO_2. Численные оценки выбросов всех парниковых газов даются в тоннах CO_2 эквивалента, получаемых в результате такого пересчета (обозначение – **т CO_2-экв**).

Именно концентрация антропогенных парниковых газов (прежде всего, углекислого газа и метана) в атмосфере существенно изменилась в течение последнего столетия в результате деятельности человека, т.е. в век углеводородного топлива, что доказано изотопным и корреляционным анализами.

Конечно, вряд ли Земля может превратиться в Венеру или Марс (ведь и так уже порядка 90 % излучения поглощается), однако если не предпринимать никаких мер, повышение средней температуры Земли на несколько градусов вполне возможно. А это уже грозит серьёзными последствиями: по оценкам специалистов увеличение средней температуры Земли на 2 ºС может привести в росту температуры в Арктике более чем на

5 ºС, а диапазон колебаний, т.е. скачков температуры, может достигнуть 20 ºС.

В связи с необходимостью изучения среды обитания человека в японском городе Киото в 1997 г. был подписан Межправительственный протокол, который, соответственно, и был назван *Киотским*. Это первый в истории человечества случай, когда практически всё мировое сообщество подключилось к решению такой сложной научной задачи, как охрана окружающей среды.

По состоянию на сентябрь 2011 г. Киотский протокол был ратифицирован 191 страной мира. Заметным исключением из этого списка являются США.

Цель – сократить или стабилизировать выбросы парниковых газов на 5,2 % в 2008-2012 годах по сравнению с 1990 годом.

Основные обязательства взяли на себя индустриальные страны:

- Евросоюз должен сократить выбросы на 8 %;
- Япония и Канада – на 6 %;
- Страны Восточной Европы и Прибалтики – в среднем на 8 %;
- Россия и Украина – сохранить среднегодовые выбросы в 2008-2012 годах на уровне 1990 года.

Следует отметить, что не все страны справились с принятыми обязательствами. Наибольших успехов в снижении выбросов парниковых газов достигли страны Прибалтики (особенно, Латвия), в то время как на противоположном полюсе «лидируют» Испания и Канада. Удивительно, но Испания входит в четвёрку стран, наиболее развитых в сфере освоения ВИЭ. Что касается Канады, то в 2011 г. они вышли из Киотского протокола.

В приложении к климатической Конвенции ООН названы *технологические процессы*, приводящие к эмиссии парниковых газов:

- сжигание топлива – энергетика, обрабатывающая и строительная промышленности;
- добыча и транспортировка топлива – уголь, нефть и природный газ;
- промышленные технологии – горнодобывающая, химическая, металлургическая, производство и использование галогенизированных углеродных соединений;
- сельское хозяйство – интенсивная ферментация, хранение и использование навоза, производство риса и других сельскохозяйственных культур, управляемый пал травы;
- хранение и сжигание отходов, обработка сточных вод.

Основным загрязнителем атмосферы является CO_2, образующийся в результате сжигания органического топлива при выработке электроэнергии и тепла. Евросоюз с населением 16 % от общего населения в мире является в настоящее время одним из основных загрязнителей атмосферы (26 %).

Среди стран мира самым крупным загрязнителем окружающей среды в начале XXI века являлись США – 7,7 млн. т CO_2 (более 20 % от суммарной

общемировой эмиссии углекислого газа), Китай – 7,6 млн. т, Россия – 6,2 млн. т.

По относительным показателям эмиссии CO_2 (выбросы в тоннах на 1 МВт установленной электрической мощности ТЭС) крупнейшим загрязнителем воздуха можно считать Россию (80 т/МВт), затем следует Индия и Великобритания (по 65 т/МВт), Китай (61 т/МВт). Наиболее низкие показатели в Германии и Японии – всего 7 т/МВт.

Одним из самых загрязнённых мегаполисов в мире является Пекин с его 12-милионным населением. Основной причиной загрязнения являются промышленные предприятия, густо разбросанные по городу. Во многом способствует загрязнению Пекина и отопление домов углем.

Производство электроэнергии на основе безэмиссионных технологий в настоящее время связано со значительными материальными затратами, которые, в свою очередь, обуславливают повышенные энергозатраты, а значит, сопряжены с дополнительной эмиссией тех же парниковых газов.

Очевидно, что выбросы парниковых газов надо снижать. Встаёт закономерный вопрос: кто, где, когда и как? В научных докладах самого различного уровня, в правительственных материалах различных стран и в межправительственных отчётах можно встретить, например, численные показатели: 50 % снижения выбросов ПГ к 2050 г. для мира в целом и 80 % – для наиболее развитых стран. Но чтобы судить о действиях той или иной страны в этом направлении, необходимо, но не достаточно замерить концентрацию CO_2 в её городах: это будет не показательно, поскольку для парниковых газов так же, как и для других токсичных газов, не существует межгосударственных границ и «таможенных пунктов», они могут достаточно долго находиться в атмосфере и хорошо там перемешиваться. Поэтому их концентрации в Санкт-Петербурге, в Детройте или в Пекине, как правило, очень близки и не характеризуют ту или страну как источник парниковых газов. Здесь необходимы расчёты расхода использованного топлива, количества той или иной продукции, производство которой сопровождается выбросами и т. п. Кроме того, очень важен мониторинг состояния лесов и других экосистем, которые, как выясняется, могут не только поглощать углекислый газ, но и сами являться источниками CO_2 и метана.

Что касается нашей Родины, то остаётся надеяться, что в ближайшие годы или десятилетия РФ встанет на путь устойчивого развития, что приведёт и к снижению выбросов CO_2 и других парниковых газов.

УДК 621.311.003.13

О.Н. Богатырева,
В.П.Овчаренко

ЦЕЛЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

По данным Международной энергетической ассоциации (МЭА) энергоемкость ВВП России в 2009 году в 2,2 раза выше, чем энергоемкость ВВП США, уровень которой практически совпадает со среднемировым уровнем. При этом при сравнении с 2000 годом он снизился на 31,8 %, в то время как в США – на 17,4 %. Темпы снижения энергоемкости ВВП в России почти в 2 раза превышают соответствующие среднемировые показатели. Это является следствием неоправданно высокой базы сравнения, которая сложилась еще в Советском Союзе. До настоящего времени более 90 % мощностей действующих электростанций, 70 % котельных, 70 % основного технологического оборудования и 66 % тепловых сетей построено еще до 1990 года. В промышленности эксплуатируется 15 % полностью изношенных основных фондов.

Сохранение такого разрыва в уровнях энергоемкости ВВП России и передовых стран может привести к снижению энергетической безопасности нашей страны и сдерживанию экономического роста, который по прогнозу на 2013 год составит не более 1,5 %. Сложившаяся ситуация требует кардинального повышения использования всех видов энергетических ресурсов, тем более что Россия располагает одним из самых больших в мире технических потенциалов энергосбережения и повышения энергетической эффективности, который составляет более 40 % уровня потребления энергии. В абсолютных объемах этот потенциал соответствует более 400 млн. тонн условного топлива (т у.т).

Энергосбережение и повышение энергетической эффективности можно рассматривать как один из источников экономического роста в стране, который до настоящего времени используется в незначительной степени.

Существенное повышение уровня энергоемкости может быть обеспечено за счет использования программно-целевых инструментов, так как оно затрагивает не только все отрасли народного хозяйства, но и социальную сферу, т.е. всех производителей и потребителей энергоресурсов, требует государственного регулирования, а также разработки запуска механизмов стимулирования энергосбережения. Решение этой проблемы не может иметь сиюминутного характера, Оно может быть только долгосрочным, так как связано не только с заменой и модернизацией производственной и социальной инфраструктуры, но и с изменением всей системы взаимоотношений на рынках энергоносителей.

Перечисленные факторы в достаточно полной мере учтены в Государственной программе Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года», утвержденной правительством Российской Федерации 27 декабря 2010 года, №2446-р. За счет реализации мероприятий Программы предусматривается обеспечить годовую экономию первичной энергии в объеме не менее 100 млн. т у.т. к концу первого этапа (2016году) и 195 млн. т у.т. к концу 2 этапа (к 2021году).

В Программе предусмотрена система целевых индикаторов и показателей, отражающих целевую результативность ее мероприятий в

отношении экономики Российской Федерации в целом, а также отдельных ее отраслей. Перечень целевых индикаторов и показателей Программы, включает интегральные (обобщающие) индикаторы и индикаторы отдельных подпрограмм.

Интегральные (обобщающие) целевые показатели энергосбережения и повышения энергетической эффективности определяют задания по суммарной экономии основных энергетических ресурсов в натуральном выражении. Интегральным (обобщенным) целевым показателем энергосбережения и повышения энергетической эффективности для экономики Российской Федерации в целом является снижение энергоемкости валового внутреннего продукта на 13,5 %, что в совокупности с другими факторами позволит обеспечить достижение цели по снижению энергоемкости валового внутреннего продукта на 40 % в 2007 - 2020 гг..

Программа энергосбережения содержит ряд подпрограмм, включающих выполнение комплекса мероприятий по снижению энергоемкости продукции в отдельных секторах экономики: электроэнергетике, теплоснабжении и системах коммунальной инфраструктуры, промышленности, сельском хозяйстве, транспорте, в государственных (муниципальных) учреждениях и сфере оказания услуг, а также в жилищном фонде. Для каждой из подпрограмм и для каждого сектора экономики сформирована своя система индикаторов и показателей энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Их значения определены с учетом как потенциала энергосбережения и повышения энергетической эффективности в каждой отрасли экономики, так и возможностей его реализации до 2020 года за счет модернизации существующих и ввода новых технологий, оборудования, зданий и сооружений.

Основная часть целевых показателей для отдельных подпрограмм Программы определяется в форме удельных расходов энергии на единицу производимых видов продукции, работ и услуг или удельных потерь энергии. Их снижение является характеристикой повышения энергетической эффективности. Так, например, для предприятий целлюлозно-бумажной промышленности в производстве основных видов продукции установлены следующие целевые индикаторы: удельный расход энергии на производство целлюлозы по варке уменьшится с 608 в 2007 году до 540 кг у.т. в 2015 году или на 11,2 %, а в 2020году – до 500 кг у.т. или на 17,8 %; на производство бумаги удельный расход энергии снизится с 400 в 2007 году до 321 кг у.т. в 2015 году или 19,8 %, а в 2020 году – до 309 кг у.т. или на 22,8 %; на производство картона удельный расход энергии снизится с 344 в 2007 году до 281 кг у.т. в 2015 году или на 18,3 %, а в 2020 году – до 266 кг у.т. или на 22,8 %.

Снижение удельных расходов энергии является характеристикой повышения энергоэффективности. Разница удельных расходов или потерь энергии в базовом году и плановых значений в каждом году реализации Программы, умноженная на объемы производства продукции, работ и услуг,

позволяет оценить экономию энергии от реализации каждого мероприятия или групп мероприятий Программы.

В отдельных отраслях промышленности предусматривается существенное увеличение индекса энергетической эффективности. Этот показатель, выраженный в процентах, определяется как отношение расхода энергии на объемы выпуска продукции или услуг по удельным расходам для лучших мировых технологий к расходу энергии по фактическим удельным расходам на те же объемы выпуска продукции или услуг. Так, в целлюлозно-бумажной промышленности индекс энергетической эффективности к 2016 году должен возрасти до 68 % (2007 году он был равен 65,3 %), а к 2021 году – до 70,8 %.

Финансирование мероприятий по энергосбережению и повышению энергоэффективности в Программе предусмотрено в объеме 9532 млрд. руб. Обращает на себя внимание тот факт, что средства федерального бюджета в том числе составляют 70 млрд. руб. или 0,7 %, средства из бюджетов субъектов Российской Федерации – 625 млрд. руб. или 6,6 %, а основная часть объемов финансирования предусматривается из внебюджетных источников – 8837 млрд. руб. или 92,7 %. Это обстоятельство, а также то, что действенные рычаги для стимулирования энергосбережения до настоящего времени не разработаны, вызывает очень большие сомнения в том, что утвержденная Правительством РФ Программа будет реализована.

Неслучайно, на заседании Госсовета, в октябре 2014 года Президент России В.В. Путин в числе многих изъянов отечественной бюджетной системы отметил аморфность и неконкретность государственных программ.

УДК 338.124.4

Л.А. Еникеева

МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЦИВИЛИЗАЦИЙ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Достигнутый к настоящему времени уровень глобализации в значительной степени синхронизирует экономическое развитие различных стран. Но не до конца изучены механизмы взаимодействий кризисных явлений в системе цивилизаций, что и объясняет тот факт, что кризисы не локализуются в отдельной части земного шара, а довольно быстро распространяются на все континенты в виде кризисов политических институтов (Египет, Сирия), финансовых (Греция), природно-климатической системы и технологической (Япония) и т.д.

В институциональном смысле происходящие кризисы вполне можно классифицировать как разновидность кризисов системы цивилизаций.

Однако измерить масштабы последствий кризисов системы цивилизаций только снижением объема мирового ВВП не представляется корректным, тем более что потенциал роста, обеспечиваемый в основном за

счет развития топливно-энергетических ресурсов цивилизаций и связанных с ними добывающих отраслей экономических систем, становится практически исчерпанным.

Попробуем объяснить происходящее с институциональных позиций.

Наиболее подверженными влиянию кризиса оказались страны, в которых источниками негативных процессов явились отрасли, обеспечивающие наибольшие доли в добавленной стоимости национальной экономики, то есть налицо отраслевой кризис, как институциональный кризис структуры.

Первую группу образуют страны, входящие в Японскую, Североамериканскую, Западноевропейскую группы. Основным источником кризиса в этих странах стал институциональный кризис всей финансовой системы, приведший к кризису неплатежей в системе банковского обслуживания и операций с недвижимостью.

В противоположность им страны Евразийской группы (страны бывшего СССР) имели существенные экономические потери от резкого падения спроса на мировых рынках на энерго-сырьевые ресурсы, то есть опять налицо отраслевой кризис как институциональный кризис структуры.

Резким контрастом на фоне этих стран выглядит высокая устойчивость индийской и китайской экономик, где падение темпов роста ВВП было незначительным: с 13 до 10 % для Китая и с 10 до 9 % для Индии.

Факторами обеспечения устойчивости их экономик явились большая емкость внутреннего рынка и защищенность финансовых институтов от чрезмерно раздутых финансовых операций на глобальных финансовых рынках.

Систематизируя все выше сказанное, можно сформулировать следующие обобщающие выводы:

Некорректно утверждать, что на сегодняшний момент кризис полностью себя исчерпал как в отдельно взятых странах, так и в системе цивилизаций. Скорее всего, он трансформировался в новую фазу своего развития – системный кризис цивилизаций. Многочисленные факты позволяют классифицировать состояние большинства цивилизаций как депрессивное, неустойчивое и потенциально способное к новым падениям, возможно, в других масштабах.

Следует не согласиться с общепризнанной точкой отсчета начала кризиса, как считают первоисточником проблемы с ипотечными кредитами, возникшие в США в августе 2007 года. Однако, на наш взгляд, было бы неправильно связывать главную причину создавшейся ситуации только с финансовой сферой. Глубинные факторы начали проявлять себя значительно раньше. Еще на рубеже веков мы наблюдали технологический кризис в сфере инфокоммуникационных технологий, который ознаменовал завершение пятого технологического уклада. Очевидно, что нынешний кризис можно рассматривать как составную часть понижательной стадии волны Кондратьева, которая закончится только после перехода к следующему технологическому укладу.

Современный кризис внес существенные коррективы в расстановку сил в системе цивилизаций, пошли серьезные подвижки ее структуры. Ведущая роль североамериканской и западноевропейской цивилизаций начинает постепенно оспариваться со стороны китайской и буддийской цивилизаций. Конечно же, нельзя утверждать, что смена лидеров произойдет в ближайшее время. Однако определенные тенденции в этом направлении становятся все более заметными.

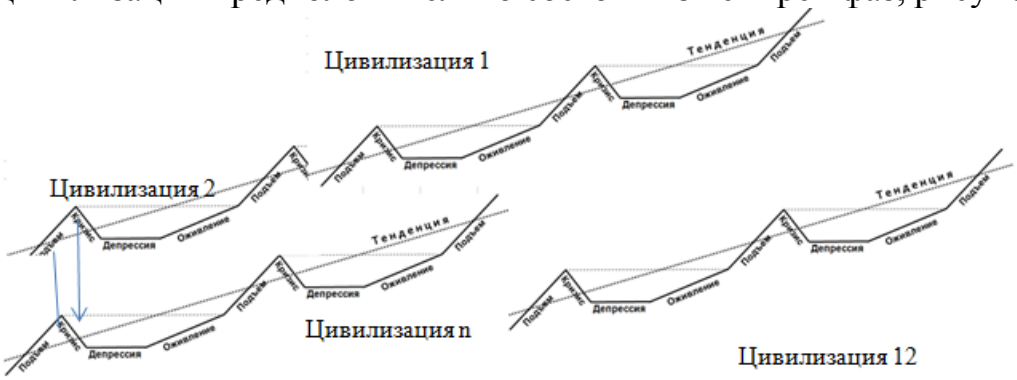
Для российской экономики современный кризис оказался также достаточно болезненным. В ряде отраслей можно наблюдать приближение к докризисным уровням, однако до выхода на общую тенденцию развития может потребоваться довольно значительное время. Учитывая современную сырьевую зависимость российской экономики, можно предположить, что кризис для нее закончится не раньше, чем у лидеров в системе цивилизаций.

По оптимистичным оценкам экспертов ориентировочные сроки полного завершения глобального кризиса приходятся на 2018-2020 годы. Конечно, эти сроки могут заметно варьировать. Вместе с тем, можно утверждать, что современный уровень кризисных явлений цивилизаций не может закончиться одномоментно, но может трансформироваться из кластера кризисов цивилизаций в свою следующую фазу – кластеру революций (социальных, технологических и других систем) как одну из форм трансформации цивилизаций.

Однако, исходя из поступательного движения траектории развития цивилизаций, восстановление, тем более синхронное, базовых траекторий развития всей системы цивилизаций не представляется возможным, если только не говорить о гибели всех цивилизаций одновременное.

Оценка траектории устойчивого развития экономических систем невозможна без оценки траектории кризисов цивилизаций как важного элемента развития системы цивилизаций.

Как и в классическом цикле общественного воспроизводства развитие системы цивилизаций предположительно состоит из четырех фаз, рисунок 1.



Фазы развития системы цивилизаций и ее трансформации.

Первая фаза трансформации цивилизации — ее зарождение, подъем. Это фаза, при которой ускорение развития цивилизации обнаруживается в серии нововведений, возникновении массы новых товаров и новых

предприятий, в стремительном росте капиталовложений, курсов акций и других ценных бумаг, процентных ставок, цен и заработной платы, или смотря с позиций институционализма – возникновении и росте институциональной среды.

Вторая фаза трансформации цивилизации — кризис (спад, революция).

Третья фаза трансформации цивилизации — депрессия (стагнация).

Четвертая фаза трансформации цивилизации – оживление. Это фаза предполагаемого восстановления, но уже на качественно другом уровне. Можно утверждать об иммунизации системы цивилизаций. Начинаются капиталовложения, растут цены, производство, занятость, процентные ставки. Оживление охватывает прежде всего отрасли, поставляющие средства производства. Другими словами, оживление завершается достижением предкризисного уровня по макроэкономическим показателям. Затем начинается новый, более высокий, чем прежде, подъем.

УДК 339.138:658.842

А. Г. Колесникова,
Е. К. Торосян

ПРЕИМУЩЕСТВА, НАЗНАЧЕНИЕ И СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ КОНТАКТНЫХ ЦЕНТРОВ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Контактные центры в 90-х годах получили широкое распространение в экономически развитых странах. Наибольшая доля предприятий, активно использующих подобные центры, приходится на такие сферы деятельности как финансы, страхование и телекоммуникационную отрасль. Существуют два основных направления, в которых традиционно используется контактный центр: телемаркетинг (исходящая связь) и обслуживание клиентов (входящая связь).

Телефон как средство связи был изобретен два века тому назад, но в прошлом столетии он получил второе рождение после того, как производители поняли возможность телефонных продаж, минуя посредников. Развитие технологий стало толчком к возникновению телемаркетинга, а усовершенствование средств телекоммуникаций способствовало повсеместному использованию телефона в качестве одного из наиболее эффективных инструментов маркетинга.

В последнее десятилетие телемаркетинг взял новую высоту: путь к клиентам стал проходить через компьютерные сети и системы. Специальные компании, занимающиеся телемаркетингом, формируют базы потенциальных клиентов и анализируют их предпочтения. Таким образом, телемаркетинг становится составной частью управления отношениями с клиентами.

Телефон обладает рядом преимуществ перед непосредственной встречей и почтовой перепиской. В отличие от письма телефон позволяет

проявить большую степень личного участия и обладает высокой интерактивностью. В ходе телефонного диалога можно сразу отвечать на вопросы и возражения. Телефонную беседу можно запланировать на удобное для клиента время, при этом звонок доходит непосредственно до нужного клиента. Телефон позволяет работать с высокой скоростью и охватывать большее количество клиентов, чем при объезде организаций. Применение телефона в маркетинговых целях обладает и таким преимуществом, как экономия средств.

Телемаркетинг позволяет предприятиям расширять возможности увеличения продаж за счет эффективного реагирования на входящие и правильной организации исходящих звонков.

Есть определенные сферы, для которых актуально применение телемаркетинговых технологий:

1 - продажа товаров и услуг;

2 - выявление потребностей предполагаемого клиента;

3 - прогнозирование реагирования клиента на предложение;

4 - организация деловых встреч между менеджерами компаний и потенциальными клиентами;

5 - выявление лиц, заинтересованных и принимающих решения по предоставленным предложениям;

6 - продолжение работы после проведения других рекламных мероприятий в рамках директ-маркетинга;

7 - поиск спонсоров, привлечение клиентов;

8 - сбор информации по интересующим вопросам;

9 - оценка потенциальных потребителей для выбора наиболее перспективных, проведение исследований для выявления новых рынков сбыта.

Установление новых контактов – одна из наиболее важных задач телемаркетинга. Информацию о возможных клиентах можно найти в целом ряде источников: коммерческих списках и деловой справочной литературе, профильных журналах, информации с ярмарок и выставок, публикаций в прессе и т.д. Покупка готовой базы данных не приносит такого результата, как собственная база, наработанная в ходе проведения телемаркетинга, поскольку она не содержит четкой и полной информации, которую в дальнейшем можно использовать при разработке маркетинговой стратегии.

Одним из направлений телемаркетинга являются горячие линии. Горячие линии – это позитивный инструмент для поддержки продаж товаров и услуг, главное их преимущество заключается в налаживании персонального контакта с клиентами. При их помощи даже маленькая фирма может стать для клиента консультантом или при желании справочной службой.

Теперь рассмотрим, какие конкретно предприятия пользуются услугами контактных центров, и в каких случаях создание контактных центров необходимо.

1. Компании – операторы связи. Контактный центр существенно

расширяет возможности и улучшает качество обслуживания клиентов с помощью компаний связи, предоставляющих разнообразные услуги через операторов.

2. Службы сервисной и технической поддержки клиентов. Контактный центр незаменим для технической поддержки широкой линейки продуктов и услуг высокотехнологичных компаний.

3. Офисы крупных компаний. Любая крупная компания сталкивается в своей работе с проблемой большого количества разнообразных вызовов, которые должны быть переключены на наиболее компетентного и подходящего для обслуживания такого вызова оператора. Контактный центр не только «отсеивает» некорректные вызовы с помощью автоматизированных и операторских служб, но и обеспечивает маршрутизацию звонка наиболее быстрым и корректным образом, в зависимости от конфигурации и идеологии, заложенной в него.

4. Торговые фирмы, системы бронирования и продаж. Для фирм, имеющих несколько торговых помещений и складов, особенно ценной становится возможность организации единой точки входа запросов, а также оперативного управления информацией для разных филиалов.

5. Транспортные компании. Логистика или информационное обеспечение управления транспортными потоками всегда зависит от большого количества входящей и исходящей информации, необходимой для направления грузов по правильному маршруту, отслеживания маршрута, оповещения об их доставке. Эти информационные потоки могут оптимально и эффективно обрабатываться контактным центром.

6. Банки. Интеграция контактного центра с банковской системой позволяет автоматизировать множество функций, позволяет клиенту получать справочную, рекламную информацию, осуществлять управление счетами, связываться с банковскими специалистами и т. д.

8. Службы опроса. Самые разнообразные опросы общественного мнения, маркетинговые исследования можно поручить провести небольшому штату контактного центра. Это избавит от необходимости набора и инструктирования временных сотрудников, а статистика опроса будет автоматически собрана по заданным критериям.

Таким образом, можно выделить основные характерные черты компаний, которые указывают на целесообразность построения системы обслуживания клиентов посредством использования возможностей контактного центра:

- по роду деятельности компании ориентированы на получение доходов от справочно-информационных и диспетчерских услуг;
- компании, деятельность которых полностью основана на производстве и реализации собственной уникальной и дорогостоящей продукции, т. е. нацелена на прямые продажи;
- компании с широкой номенклатурой товаров и услуг, разнообразием форм и наличием нескольких этапов обслуживания клиентов, с активной рекламной и маркетинговой политикой, что порождает большой

поток обращений клиентов, требующий оперативной подготовки;

- компании стремятся сократить затраты на содержание функционирующей диспетчерской службы, повысить эффективность использования имеющихся телекоммуникационных каналов и информационных ресурсов за счет возможностей контактного центра;
- перед компаниями стоит задача расширения спектра товаров и предоставляемых услуг, освоения и завоевания новых сегментов рынка;
- деятельность компаний ориентирована на клиентов, каждое их обращение приносит потенциальную или реальную прибыль.

УДК 330.131.7

О.Г. Поскочинова

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ РИСКОВ

Санкт-Петербург, Северо-Западный институт повышения квалификации ФНС Росси

Прежде чем затронуть тему рисков в реальном секторе экономики, следует обратиться к понятийному аппарату. В соответствие с толковым словарем экономических терминов В. Коноплицкого и А. Филина, риск – это опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами. Измеряется риск в вероятности возникновения этих потерь.

Принято выделять следующие виды риска: банковский риск — риск, которому подвергаются коммерческие банки; валютный риск — риск, связанный с непредвиденным изменением курса иностранных валют; кредитный риск — риск, связанный с опасностью невозврата, неполного возврата или несвоевременного возврата кредитов; политический риск — риск, обусловленный влиянием политических перемен и военных конфликтов на экономические процессы; процентный риск — риск, связанный с непредвиденным изменением процентных ставок, и так далее.

Ситуация риска качественно отличается от ситуации неопределенности. При ситуации неопределенности вероятность наступления результатов решений или событий в принципе не устанавливаема. Риск же поддается определению и численному вычислению. Это дает возможность оценки рисков, а также управления рисками.

Оценка риска является важнейшей составляющей общей системы управления риском. Она представляет собой процесс определения количественным или качественным способом величины (степени) риска.

Можно выделить следующие способы оценки степени риска: оценка риска на основе финансового анализа; оценка риска на основе целесообразности затрат; оценка риска с помощью леммы Маркова и неравенства Чебышева.

Количественная оценка риска позволяет получить наиболее точный результат, но при этом данный метод является достаточно сложным, так он влечет повышенные требования к исходным данным. Помочь в количественной оценке рисков позволяет теория вероятности как область прикладной математики.

Анализ целесообразности затрат связан с установлением потенциальных областей риска, то есть максимально допустимых потерь. Таким образом, потери не должны превышать предельного значения установленного уровня риска. На практике выделяют пять основных областей риска деятельности любого предприятия: безрисковая область, область минимального риска, область повышенного риска, область критического риска и область недопустимого риска.

Для оценки колебаний риска используется статистические методы. Например, коэффициент вариации ($V = \sigma / X$), где σ – среднеквадратическое отклонение, а X – среднее значение показателя. Таким образом, измерив коэффициент вариации какого-либо экономического показателя, можно оценить его изменчивость, а следовательно, и риск его колебаний в будущем. Для интерпретации данных можно использовать следующую шкалу коэффициента вариации: до 0,1 - слабая; от 0,1-0,25 - умеренная; свыше 0,25 - высокая.

Для снижения степени риска применяются различные приемы. Наиболее распространенными являются диверсификация, приобретение дополнительной информации о выборе и результатах, лимитирование, самострахование, страхование.

Диверсификация представляет собой процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения капитала, которые непосредственно не связаны между собой, с целью снижения степени риска и потерь доходов. Диверсификация позволяет избежать часть риска при распределении капитала между разнообразными видами деятельности.

Лимитирование – это установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продажи, кредита и т.п. Лимитирование является важным приемом снижения степени риска.

Страхование – использование института страхования, то есть перекладывание финансового риска на плечи третьих лиц.

Самострахование означает, что предприниматель предпочитает подстраховаться сам, чем покупать страховку в страховой компании. Тем самым он экономит на затратах капитала по страхованию.

При выборе конкретного средства разрешения риска предприятие должно исходить из следующих принципов: нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал; нельзя рисковать многим ради малого; следует предугадывать последствия риска.

Что касается современной рыночной экономики России, где факторы экономической нестабильности и без того усложняют эффективное управление предприятиями, проблемам анализа и управления комплексом

рисков, возникающих в процессе их экономической деятельности, уделяется явно недостаточное внимание. До недавнего времени подобный подход доминировал не только на предприятиях реального сектора экономики, но и в финансово-кредитных организациях. Пристальное внимание вопросу управления рисками стало уделяться только после финансового кризиса, который отчетливо обозначил всю остроту данной проблемы в России.

УДК 332.144

Б.В. Сахтуев

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ РФ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики

Впервые проблема инновационной модернизации как основного стратегического приоритета инвестиционного развития РФ была системно освещена в Послании Президента РФ Федеральному Собранию в 2003 г. Также были выделены основные приоритеты инвестиционно-инновационной модернизации производства, а именно: энергоэффективность и энергосбережение; развитие атомной энергетики; развитие космических технологий, в том числе в направлении их использования в сфере телекоммуникаций; формирование высокотехнологичной отечественной фармацевтической промышленности; создание и внедрение в производство передовых информационных технологий.

Экономическое и технологическое отставание России от западноевропейских государств периодически побуждало концентрировать усилия и ресурсы для модернизации страны. Главной особенностью современной модернизации является переход на инновационный путь развития. Стратегическое решение о вступлении России на этот путь было принято в начале нынешнего века. Однако за прошедшие годы ничего принципиально не изменилось. Фактически продолжает действовать инерционный сценарий, ведущий страну в тупик.

Эффективный механизм управления инвестиционной деятельностью позволяет в должной мере координировать интересы и действия различных субъектов регионального инвестиционного процесса: властей региона, органов федеральной власти, принимающих участие в софинансировании отдельных региональных инвестиционных проектов и программ, стратегических инвесторов, коммерческих банков и т.п. Повышение инвестиционной привлекательности экономики любого региона невозможно без формирования эффективных, прозрачных механизмов управления инвестиционной деятельностью. Такого рода механизмы позволяют привлекать в региональную экономику инвестиционные ресурсы в необходимых объемах и по приемлемой стоимости, а также обеспечивать

процесс их наиболее эффективного размещения в региональные проекты и программы развития.

Приведенными выше пятью направлениями приоритеты инвестиционно-инновационной модернизации отечественной экономики не исчерпываются. Вместе с тем, необходимо отметить, что четыре из пяти изначально выделенных приоритетов (за исключением развития фармацевтики, имеющей крайне актуальное социальное значение) носят межотраслевой характер, могут использоваться в той или иной мере на предприятиях любых видов экономической деятельности.

В настоящее время, помимо финансирования инвестиций непосредственно из средств бюджетов различного уровня, в Российской Федерации действуют следующие основные механизмы прямого управления инвестиционной деятельностью:

1. Финансирование инвестиций через основной орган поддержки инвестиционных проектов – Инвестиционный фонд Российской Федерации.
2. Финансирование инновационных проектов через фонд “Сколково”.
3. Финансирование инвестиций через специализированные государственные корпорации.
4. Финансирование инвестиций через “институты развития”.
5. Специальные федеральные целевые программы финансирования инвестиционных проектов в регионах России, реструктуризации монопромышленных территорий, создания и развития региональных промышленных кластеров и т.п.

Создание в 2006 г. Инвестиционного фонда РФ, в целом, стало важным решением, нацеленным на совершенствование общего механизма управления инвестиционной деятельностью в отечественной экономике. При этом Инвестиционный фонд представляет существенный интерес для инвесторов, как важнейший источник финансовых ресурсов, поскольку отличается разработанным механизмом рассмотрения заявок. При отборе проектов на финансирование из Инвестиционного фонда используются строгие критерии. Так, проекты должны быть стратегически важными, иметь положительные социальные эффекты. К тому же необходимо доказать, что проект невозможно реализовать без государственной поддержки. В то же время консервативная и громоздкая процедура утверждения заявки, совмещающая формы государственной оценки (положительные заключения профильных ведомств, администраций регионов и пр.) и оценки инвестиционных консультантов, привлеченных заявителем и государством, усложняет процедуру взаимодействия с Фондом. Более того, высокий «барьер входа» — проекты от 5 млрд. руб. — существенно ограничивает возможности развития управленческого партнерства государства и бизнес-сообщества в менее масштабных, но не менее значимых проектах.

Региональные проекты, в том числе и инвестиционные проекты инновационного характера, в настоящее время начинают финансироваться через механизм специального фонда “Сколково”. Основные направления деятельности инновационного центра “Сколково”, финансируемого за счет

фонда “Сколково”, формируемого за счет средств бюджета РФ, регламентируются Федеральным законом “Об инновационном центре “Сколково”. Финансирование инвестиционных проектов в экономике России осуществляется и через систему государственных корпораций, таких как “Роснано” (в настоящее время ОАО “Роснано”), “Росатом”, “Ростехнологии”.

Инвестиционные процессы в экономике РФ должны активизироваться и посредством так называемых “институтов развития”, к категории которых должны относиться наиболее крупные банки, инвестиционные компании и иные финансовые организации, контрольным пакетом которых, как правило, владеет государство. Необходимо отметить, что участие институтов развития в развитии организационно-экономических механизмов управления инвестиционной деятельностью в РФ пока является в значительной мере декларативным: конкретные инструменты и схемы их финансового участия в инвестиционной деятельности недостаточно проработаны.

Российский банк развития, который работает на то, чтобы финансовые ресурсы для инвестиционно-инновационного развития малого и среднего бизнеса в отечественной экономике стали более доступны, пожалуй, единственное исключение в данной области. Банк развития предоставляет денежные ресурсы кредитным организациям под залог портфеля кредитов, выданных малому и среднему бизнесу, таким образом, давая возможность банкам всех уровней (как федеральным, так и региональным) кратно увеличить объемы работы на этом сегменте. Особенно важно это для региональных банков, так как они получают доступ к длинному и дешевому государственному фондированию, которое в обычных условиях для них недоступно. Эти механизмы доказали свою эффективность и могут отлично сработать и в области инвестиционного кредитования - тогда поток финансовых ресурсов будет распределяться по банковской системе более равномерно и эффективно.

В качестве сравнения также стоит отметить, что за рубежом значительная часть инвестиционно-инновационных проектов финансируется за счет специализированных венчурных фондов. Негосударственные венчурные фонды получают различные формы государственной поддержки и, тем самым, органично встраиваются в общую структуру механизма управления инвестиционной деятельностью.

В настоящее время, в целом, организационно-экономические механизмы управления инвестиционной деятельностью как на федеральном, так и на региональном уровнях развиваются в направлении увеличения количества разного рода фондов, институтов поддержки инвестиций, инвестиционно-инновационной инфраструктуры, функционирование которых зачастую является недостаточно прозрачным и взаимосогласованным.

Подводя итоги, можно выделить следующие основные проблемы функционирования механизмов управления инвестиционной деятельностью в регионах современной Российской Федерации: недостаточная прозрачность механизмов и, соответственно, высокие риски коррупции и иных

злоупотреблений в процессе инвестирования, декларативность многих инвестиционных программ развития регионов, их недофинансирование, не проработанность индикаторов эффективности инвестиционной деятельности, недостаточная степень согласованности организационно-экономических механизмов управления инвестиционной деятельностью федерального, регионального и муниципального уровней.

УДК 620.9.006

Т.Р. Терешкина

СРАВНЕНИЕ СТАНДАРТОВ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Весь мир постепенно охватывается влиянием систем менеджмента, которые простираются на все большее количество отраслей производства, включая сферы управления, затрагивая многие аспекты деятельности организаций. Все это выражается в унификации стандартов: ISO 9001 - международный стандарт качества, ISO 14001 – международный стандарт экологии, OHSAS 18001 - международный стандарт профессионального здоровья, ISO/IEC 27001 - международный стандарт информационной безопасности, ISO/IEC 20000 - международный стандарт информационных услуг, ISO 22000 - международный стандарт безопасности пищевой продукции, ISO 28000 - международный стандарт безопасности по цепям поставок и ISO 50001– стандарт рационального использования энергии и повышения энергетической эффективности.

Международный стандарт ISO 50001:2011 - Системы энергоменеджмента - Требования с руководством по использованию (Energy management systems - Requirements with guidance for use) определяет требования для системы энергоменеджмента, позволяющей организации применить системный подход к непрерывному улучшению энергоэффективности и энергопараметров. Стандарт применим ко всем типам организаций независимо от их размера и отраслевой принадлежности, поэтому он не содержит заранее установленных критериев энергоэффективности. Предтечей стандарта ISO 50001 стали американский стандарт ANSI/MSE 2000:2005, корейский стандарт KS A 4000:2007 и стандарты ряда европейских стран в области энергоменеджмента. В основе европейского стандарта EN 16001 - национальные стандарты Дании (DS 2403:2001), Швеции (SS 627750:2003), Ирландии (I.S.393:2005) и Испании (UNE 216301:2007). При этом в целом стандарт ISO 50001 сопоставим с европейским EN 16001 по терминологии и структуре, но во многом воспроизводит американский подход, выраженный в стандарте ANSI/MSE 2000:2005. Исходя из ISO 50001 организация должна:

- установить, документировать, внедрить и поддерживать в рабочем состоянии систему энергоменеджмента в соответствии с требованиями настоящего стандарта;

- определить и документировать область и границы системы энергоменеджмента;

- определить и документировать, как она выполняет требования этого стандарта, чтобы достигнуть непрерывного улучшения в части энергоэффективности (так называемый «энергоперформанс»).

Основное различие в стандартах заключается в следующем. Так, например, в стандарте EN 16001 в отличие от стандарта ISO 50001 отдельного пункта с названием «Ответственность топ-менеджмента» не существует, обязанности высшего руководства разнесены («размазаны») по отдельным пунктам (часть раскрывается через обязанности организации, часть - в пункте, посвященном распределению ролей, ответственности и полномочий). В американском подходе главенствующая роль топ-менеджмента, роль первых лиц в организации прописана куда более четко, и ему придается особое значение. Согласно стандарту ISO 50001 топ-менеджмент организации должен демонстрировать по отношению к системе энергоменеджмента обязательство по непрерывному улучшению ее эффективности посредством определения энергополитики; идентификации области и границ, в рамках которых внедрена и функционирует система энергоменеджмента, и ее выполнения всюду в организации; определения необходимых критериев и методов, чтобы гарантировать, что и функционирование процессов и контроль этих процессов остаются эффективными; включения энергосоображений в долгосрочное планирование, если это применимо; доведения до сведения всех заинтересованных лиц внутри и вне организации важности энергоменеджмента; установления энергоцелей и гарантирования их достижения; выделения необходимых ресурсов; проведения анализов системы со стороны руководства.

Важнейшим элементом системы энергоменеджмента, который прописан и в EN 16001, и в ISO 50001 является «Энергополитика». Определить и документировать энергополитику организации - это обязанность топ-менеджмента. Из стандарта ISO 50001 следует, что она должна обращаться ко всем факторам существенного использования энергии, соответствовать области и границам системы энергоменеджмента, быть уместной характеру и масштабу использования энергии, быть совместимой с политикой других систем менеджмента (это единственный момент, который не предусмотрен в EN 16001). При определении энергополитики топ-менеджмент должен заявить такие обязательства, как выполнение требований настоящего стандарта, соблюдение законодательных и других требований, которым она согласилась следовать добровольно, вести непрерывное улучшение энергопараметров.

На стадии «Планирование» в стандарте ISO 50001 не встретишь таких ключевых для EN 16001 категорий, как «энергоаспект», «существенный

энергоаспект» и «реестр энергоаспектов». Идентификация энергоаспектов является критическим шагом в понимании того, где в пределах организации энергия расходуется неэкономно, и формирует «базис», чтобы расположить по приоритетам усилия организации по сокращению энергопотребления.

В отличие от этого в стандарте ISO 50001 введено понятие «энергопрофиль организации» и считается важной, прежде всего, идентификация настоящего и прошлого расхода энергии в ходе так называемой «базовой оценки». Так, организация должна установить, внедрить и поддерживать в рабочем состоянии документированную процедуру разработки и поддержания актуальным своего энергопрофиля, который должен быть совместим с областью системы энергоменеджмента и обновляться в определенные интервалы и использоваться при планировании. Первичный энергопрофиль является отправной точкой для всех последующих действий. Он должен определить так называемый энергобазис для соответствующего периода времени, предусматривать все направления существенного использования энергии и факторы, воздействующие на такое использование. Именно по отношению к этому энергобазису и должна прослеживаться энергоэффективность, ее изменения в худшую или в лучшую сторону. В ходе базовой оценки организация должна, в частности: идентифицировать сооружения, оборудование, процессы и персонал, работающий для или от имени организации, которые в значительной степени затрагивают энергопотребление; идентифицировать другие уместные переменные, воздействующие на энергопотребление; установить индикаторы энергоэффективности (EPI); вести записи метода (ов) для идентификации этих факторов; анализировать на регулярной основе идентифицированные факторы существенного использования энергии; идентифицировать и располагать по приоритетам возможности для улучшения энергопараметров.

Аналогично EN 16001 и стандартам других систем менеджмента ISO 50001 предусматривает обязанность организации идентифицировать касающиеся использования энергии законодательные и другие требования, которым она согласилась следовать добровольно. Энергоцели и показатели и в ISO 50001, и в EN 16001 остаются значимым элементом системы энергоменеджмента организации. Они должны быть совместимы с ее энергополитикой и включать обязательства по улучшению энергоэффективности. Установленные энергоцели и показатели должны быть: во-первых, измеримы, во-вторых, документированы и, в-третьих, включать сроки для их достижения. Для достижения поставленных энергоцелей и показателей ISO 50001 предписывает организации составить и поддерживать в рабочем состоянии планы действий в области энергоменеджмента. В EN 16001 они названы Программами энергоменеджмента.

Оба стандарта (и EN 16001, и ISO 50001) требуют от организации, чтобы она гарантировала, что любое лицо, выполняющее задачи для или от ее имени, которые связаны с идентифицированными факторами существенного использования энергии, было компетентно на основе

соответствующего образования, подготовки или опыта. Каждый уровень управленческого персонала должен быть соответствующим образом информирован и обучен в области энергоменеджмента, чтобы быть способным избрать надлежащие действия в рамках возложенных на него функций.

В отличие от EN 16001 вопросы энергосбережения на стадии «Проектирования» включены в ISO 50001 отдельным пунктом. Так, организация должна оценивать и вести записи факторов существенного использования энергии при разработке спецификации, проектировании, модификации или реконструкции систем энергопотребления, оборудования и/или зданий. Оценка возможностей улучшения энергоэффективности должна быть включена в проектировочные действия на всех стадиях любого проекта.

В части «Операционный контроль (управление операциями)» оба стандарта требуют от организации идентифицировать и спланировать те операции, которые связаны с факторами существенного использования энергии (в EN 16001 - существенными энергоаспектами) и могут гарантировать последовательное выполнение энергополитики, достижение энергоцелей и показателей.

«Управление документами» - это общий элемент всех систем менеджмента и потому неизменный раздел всех стандартов, в том числе ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001. Он включен и в EN 16001, и в ISO 50001. Обычно в разделе излагается то, из чего должна состоять документация системы в бумажной или электронной форме, от каких факторов зависит степень документирования процессов и требований, устанавливается необходимость периодического обновления документации по мере необходимости и т.п.

Все лица, работающие в организации, могут принять активное участие в энергоменеджменте и в улучшении энергоэффективности. Это общая аксиома обоих стандартов. На выполнение этой цели должны быть направлены усилия организации по поддержанию внутренних связей. Необходимо гарантировать, чтобы персонал на всех уровнях организации поощрялся за предложения, направленные на улучшение системы, и представление уместных комментариев.

ISO 50001 предъявляет особые требования к приобретению энергоэффективного оборудования, а также к покупке энергии, т.е. качеству закупаемых энергоресурсов. Организация должна устанавливать и поддерживать в рабочем состоянии процедуры, позволяющие оценивать энергопотребление закупаемого оборудования, определять и документировать одобренные технические требования и спецификации для закупаемых энергоресурсов.

В отличие от EN 16001 стандарт ISO 50001 обращает особое внимание на необходимость планирования действий в чрезвычайных ситуациях (ЧС). Организация должна установить, документировать и поддержать в рабочем состоянии процедуру, позволяющую идентифицировать и реагировать на

перебои в энергопоставках или другие ЧС. Эта процедура должна стремиться предотвращать или смягчать последствия возникновения ЧС и обеспечивать непрерывность бизнес-операций.

Как и в EN 16001, стандарт ISO 50001 требует от организации идентифицировать и описать требования, предъявляемые к измерениям и мониторингу планов действий в области энергоменеджмента. В запланированные интервалы она должна измерять энергопараметры, вести мониторинг и записи, а также оценивать результаты этих измерений. Когда идентифицированы несоответствия, они должны быть исправлены и предприняты корректирующие и предупреждающие действия, чтобы смягчить их воздействие. Подобно EN 16001 в стандарте ISO 50001 предусмотрено, что в запланированные интервалы организация должна выполнять аудиты системы, чтобы гарантировать, что система соответствует энергополитике, энергоцелям, планам действий и любому другому требованию стандарта: является эффективной, внедрена и поддерживается в рабочем состоянии. График аудитов должен быть спланирован, учитывая статус и важность аудируемых процессов и областей, а также результаты предыдущих аудитов. Выбор аудиторов и проведения аудитов должен гарантировать объективность и беспристрастность процесса аудита.

В запланированные интервалы высшее руководство должно анализировать работу системы энергоменеджмента, чтобы гарантировать ее продолжающуюся пригодность, адекватность и эффективность. Этот раздел стандарта ISO 50001, включая входные и выходные данные такого анализа, имеет лишь незначительные отличия от аналогичного раздела EN 16001.

Таким образом, стандарт серии ISO 50000 является своеобразным структурированным и всеобъемлющим руководством предприятия по оптимизации потребления энергоресурсов и системному управлению данным процессом. Внедрение системы энергетического менеджмента на предприятии обеспечивает следующие преимущества: структурирует понимание существа использования энергии, обеспечивает системный подход в процессе интегрирования эффективности потребления энергии в корпоративную культуру и норму в промышленности, а также в практику каждодневного управления: формирует планы для постоянного улучшения энергетических показателей, то есть является организационной основой и структурой для постоянной работы по улучшению энергетических показателей независимо от смены персонала.

УДК 657.421.3

К.А.Торосян

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Москва, Национальный исследовательский университет высшая школа экономики

Нематериальные активы являются весьма существенным компонентом имущества предприятия, так как они не только характеризуют текущее состояние производственно-хозяйственной деятельности, но и в значительной мере определяют перспективу финансового состояния предприятия, поскольку формируют определенный инвестиционный климат, создают высокую добавленную стоимость, повышают капитализацию активов, и, следовательно, обеспечивают их обладателю определенные конкурентные преимущества.

Все больше и больше нематериальные активы рассматриваются в качестве основного детерминанта результатов деятельности промышленных предприятий, а их использование в хозяйственной деятельности является важнейшим фактором при определении конкурентных результатов деятельности современных предприятий.

Конкурентное преимущество достигается теми предприятиями, которым удается мобилизовать находящиеся на их балансе «мертвым грузом» нематериальные активы. Поэтому принципиально важным для промышленного предприятия становится создание системы управления нематериальными активами.

Управление нематериальными активами на предприятии, основной целью которого является достижение максимального результата от использования этого актива при минимизации затрат, определяет индивидуальную предпринимательскую нишу предприятия, которую оно занимает в окружающей экономической среде.

Таким образом, одним из условий обеспечения конкурентоспособности предприятия является эффективное управление нематериальными активами.

Поэтому в конкурентной борьбе предприятию необходимо уделять пристальное внимание управлению нематериальными активами, а также искать пути и способы, позволяющие повысить эффективность управления данным видом активов.

Среди основных путей повышения эффективности управления нематериальными активами предприятия является выбор оптимального подхода и метода оценки стоимости нематериальных активов.

Оценка стоимости нематериальных активов – независимый и упорядоченный процесс определения необходимого вида стоимости данного активу, в основу которого положены принципы оценки, при наличии конкретной цели оценки, с использованием необходимых подходов и методов на определенную дату.

Оценка стоимости нематериальных активов осуществляется с помощью применения трех основных подходов (затратного, сравнительного, доходного) и соответствующим данным подходам методам.

Затратный подход. Включает в себя следующие методы:

- метод суммирования фактических затрат, который может быть определен как прямое суммирование фактических затрат без учета изменения стоимости денег во времени. Применяется для определения балансовой

стоимости нематериальных активов с целью постановки на бухгалтерский учет;

- метод стоимости замещения – суммирование затрат на создание нематериальных активов, аналогично объекту оценки в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, с учетом износа. Применяется для оценки проектно-сметной документации зданий и сооружений, технологических линий производственных комплексов, морских и речных судов, а также оценки библиотек, архивов;
- метод восстановительной стоимости – суммирование затрат в рыночных ценах, существующих на дату оценки, с применением идентичных материалов и технологий, с учетом износа. Применяется для оценки уникальных и не приносящих дохода нематериальных активов;
- метод исторических затрат – суммирование исторических (первоначальных) затрат, зафиксированных в бухгалтерской документации предприятия, с учетом настоящих условий, с учетом индекса цен в данной отрасли. Применение данного метода целесообразно, когда появляется возможность четко оценить исторически произведенные затраты во времени и проиндексировать их.

Сравнительный (рыночный) подход. Представлен единственным методом – методом прямого анализ сравнения продаж, который представляет собой анализ рыночных цен; моделируется для рыночной стоимости оцениваемого объекта. Используется для объектов, продаваемых на открытых рынках и имеющих аналоги.

Доходный подход

- метод дисконтирования денежного потока – приведение всех будущих денежных потоков от использования нематериальных активов по определенной оценщиком ставке дисконтирования. Применяется в том случае, если поступления денежных потоков от использования нематериальных активов за равные промежутки времени неодинаковы;
- метод прямой капитализации – приведение к настоящему времени предполагаемой чистой прибыли в будущем. Используется для объектов оценки, приносящих за равные периоды времени денежные потоки, равные по величине между собой или изменяющиеся одинаковыми темпами и поступающие в течение неограниченного времени;
- метод преимущества в прибыли – ежегодное преимущество в прибыли, выраженное в денежной форме, приводится к текущей стоимости с учетом предполагаемого периода его получения. Применяется с целью получения дополнительной прибыли по сравнению с предприятиями, которые не обладают нематериальными активами;
- метод преимущества в расходах – уменьшение расходов на использование нематериальных активов ведет к увеличению чистой прибыли. Используется для объектов промышленной собственности;
- метод выигрыша в себестоимости – стоимость нематериального актива измеряется через определение экономии на затратах в результате его

использования. Применяется для оценки объектов промышленной собственности или тех нематериальных активов, которые могут принести реальную экономию на затратах;

- метод освобождения от роялти – оцениваемый нематериальный актив не принадлежит истинному владельцу, а представлен ему на лицензионной основе за определенные проценты (роялти) от выручки. Оценка нематериального актива – текущая стоимость потока будущих платежей по роялти. Данным методом оцениваются объекты промышленной собственности и товарных знаков с целью передачи части прав путем заключения лицензионного договора;
- метод выделения доли прибыли – учет чистого дохода с последующим выделением доли, приходящейся на нематериальные активы. Применяется для объектов промышленной собственности, когда непросто выделить доход, который приносит интересующая оценщика продукция.

Выбор того или иного подхода в оценке стоимости нематериальных активов зависит от наличия необходимой информации, требований собственников и экономической ситуации на момент оценки.

УДК 658.513.2

Я.Р. Устарханова,
Н.Б.Куроптев

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ ОПТИМАЛЬНОСТИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Критерии оптимальности достаточно широко используются современными компаниями для выбора стратегии управления на всех этапах развития. Использование критериев оптимальности помогает менеджменту предприятия управлять рисками в условиях неопределенности, связанной с отсутствием информации о вероятностях состояний внешней или внутренней среды.

В таких случаях для определения наилучших решений используются следующие критерии:

- критерий гарантированного результата;
- критерий оптимизма (критерий максимакса);
- критерий пессимизма;
- критерий минимаксного риска Сэвиджа;

Для расчета данных критериев необходимо построить матрицу эффективности. Матрица эффективности должна отражать результаты работы компании за соответствующий период. Она может включать такие показатели как выручка от реализации, выпуск продукции, объем продаж, прибыль и другие, в зависимости от рода деятельности компании. Для

достижения наиболее точных результатов необходимо рассчитать все критерии, так как они отражают разные возможности развития событий.

Первый критерий – это **критерий гарантированного результата или критерий Вальда.** Многие эксперты сходятся во мнении, что данный критерий пессимистический по своей сути, потому что принимается во внимание только самый плохой из всех возможных результатов каждой альтернативы. Исходя из сущности критерия становится понятно, что он устанавливает гарантированный минимум, хотя фактический результат может и не быть настолько плохим.

При рассмотрении данного критерия необходимо учитывать ряд факторов. Фирма как система располагает контролируемыми и неконтролируемыми факторами. Контролируемые факторы могут представлять собой технические параметры проектируемых систем, экономические показатели состояния предприятия и другие. Неконтролируемые факторы включают рыночные цены, уровень спроса на товары и другие.

Расчет критерия гарантированного результата представляет собой взаимосвязь контролируемых и неконтролируемых показателей. В большинстве случаев данный критерий используют для вычисления минимальной прибыли или другого важного показателя работы для конкретной фирмы. Зная минимальную прогнозируемую прибыль, менеджмент фирмы сможет выбрать тот объем производства или то количество услуг, которое обеспечит максимальное снижение убытков в условиях кризисной ситуации и низкого спроса.

При неопределенной ситуации, когда фирме необходимо действовать очень осторожно и любое неверное решение может катастрофически навредить, именно критерий гарантированного результата обеспечивает максимизацию минимального положительного результата, а главное минимизацию максимальных потерь.

По нашему мнению, расчет данного критерия крайне важен, он минимизирует возможные риски предприятия и используется в основном при защитной стратегии развития, применительно к коммерческим рискам, может быть использован для защиты существующей доли рынка.

Следующий критерий носит название – **критерий оптимизма.** Данный критерий соответствует оптимистичной наступательной стратегии, здесь не принимается во внимание никакой возможный результат, кроме самого лучшего. Иными словами для анализируемой фирмы прогнозируемые условия будут наиболее выгодными. Логично предположить, что оптимальным решением для компании является стратегия, приводящая к получению наибольшего значения критерия оптимальности в матрице эффективности. Матрица эффективности также будет представлять собой совокупность контролируемых и неконтролируемых факторов. А расчет критерия оптимизма для большинства фирм сводится к вычислению максимальной прибыли.

Менеджменту фирмы следует крайне осторожно относиться к полученному значению, поскольку оно актуально только в самой благоприятной экономической ситуации для компании. Критерий оптимизма обеспечивает максимизацию максимального выигрыша и минимизацию минимальных потерь.

Третий по счету, но не по значимости **критерий пессимизма** можно охарактеризовать как прямо противоположный предыдущему. Он используется для расчета худшей альтернативы с худшим из всех худших значений окупаемости. Данный критерий чаще всего применяется, если фирма собирается применять пессимистичную наступательную стратегию.

Применение данного принципа может вызывать некоторое сомнение, если учесть, что одни из факторов, используемых в матрице эффективности являются контролируемыми и их следует использовать оптимально в том или ином смысле образом. Однако в реальных ситуациях в ряде задач может оказаться невозможным контроль за факторами, принадлежащими множеству матрицы эффективности. Наиболее явно это проявляется в тех случаях, когда необходимо учитывать временной фактор. Иными словами, это задачи ориентированные не на близкое будущее, например проектирование сложных объектов социально-экономическое прогнозирование, долгосрочное планирование и др.

Критерий пессимизма указывает на то, какие убытки понесет фирма при самой неблагоприятной экономической ситуации. В неопределенной ситуации данный критерий обеспечивает минимизацию минимального выигрыша и максимизацию максимальных потерь.

Четвертый критерий носит название **минимаксного риска Сэвиджа.** Следует отметить, что при использовании вышеперечисленных критериев возможны ситуации, когда неконтролируемые факторы будут действовать более благоприятным образом по сравнению с наихудшим состоянием, или наоборот.

Наглядный пример - это погодные условия, они могут быть более благоприятными, по сравнению с прогнозируемыми. Другой пример это количество конкурентов на тех или иных рынках, оно может оказаться существенно меньше по сравнению с теми ожиданиями, на которые ориентировались производители.

В подобных ситуациях полезный результат может значительно отличаться от того, который обеспечивается при реализации критерия гарантированного результата или критерия пессимизма.

При такой ситуации возникает необходимость определения возможных отклонений полученных результатов от их оптимальных значений. Здесь наиболее эффективно именно применение критерия Сэвиджа.

Выбор стратегии аналогичен выбору стратегии по принципу Вальда, с тем отличием, что менеджмент предприятия руководствуется не матрицей эффективности, а матрицей рисков.

Алгоритм расчета достаточно прост, сначала необходимо выбрать максимальное значение в матрице эффективности, а затем на основе

полученного значения строится матрица рисков. Матрица рисков необходима, чтобы рассчитать наименее рискованное значение.

Сущность данного критерия в стремлении избежать большого риска при выборе решения. Таким образом, критерий Сэвиджа минимизирует возможные потери. По нашему мнению, использование всех критериев оптимальности позволит менеджменту любой фирмы компенсировать недостаток информации в неопределенной ситуации и сформулировать оптимальную стратегию на будущий период.

УДК 65.01.003.13

Е.Н. Филимонович,
В.П. Семенов

ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
электротехнический университет

Вопросы результативности и эффективности внедрения СМК остаются актуальными с момента начала широкомасштабного использования стандартов ИСО серии 9000. В стандарте ИСО 9000:2011 термин «эффективность» определяется как соотношение между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами.

Проблематика оценки эффективности СМК заключается в том, что оценке подлежат не только показатели, четко измеримые количественно, но и качественные характеристики. Вследствие этого необходима выработка методики, которая позволила бы увязать все эти аспекты для получения некого конкретного результата оценки СМК на предприятии.

На сегодняшний день формальное внедрение системы менеджмента качества и получение сертификата на данную систему может служить лишь одним из необходимых, но отнюдь недостаточным условием обеспечения конкурентоспособности предприятия. Возникает вопрос об эффективности функционирования СМК промышленного предприятия. Выделяют различные подходы анализа затрат на качество, применимость каждого из которых определяется индивидуальной структурой предприятия, сферой его деятельности и уровнем развития системы менеджмента качества. Часто применяемым подходом к оценке эффективности функционирования СМК предприятия является оценка затрат на качество и прибыли. Отправной точкой в определении затрат на качество является их классификация, т.е. определение состава и структуры затрат, сгруппированных по определенному признаку. От правильности классификации зависит правильность определения состава затрат и требований их учета, анализа и оценки. Необходимо отметить отсутствие общепринятой классификации затрат на качество и методов их определения, что является основной

проблемой при применении данного подхода. Анализ показывает, что данный подход учитывает только экономическую составляющую оценки и не рассматривает оценку СМК в целом, а также плохо согласуется с управленческим учетом затрат. При данном подходе экономическая эффективность определяется как отношение результатов к затратам, то есть определяется срок окупаемости. Затраты на создание и внедрение СМК определить относительно легко. Гораздо труднее определить экономический результат от внедрения СМК на предприятии. В настоящее время под экономическими результатами понимаются следующие показатели в денежном выражении:

— объем производства;
— валовой доход;
— прибыль = валовой доход — затраты;
— чистый доход = прибыль – налоги.

Таким образом, анализ применяемого в настоящее время подхода к анализу и оценке СМК показывает, что он лишь частично оценивает эффективность функционирования СМК. Именно это и обуславливает необходимость разработки системы комплексной оценки эффективности функционирования СМК.

В качестве метода исследования будет использована концепция оценки экономической эффективности мероприятий по обеспечению и улучшению качества, предложенная швейцарскими экономистами М. Бруном и Д. Георги. Суть предложенной концепции заключается в следующем: анализ затрат и выгод, связанных с качеством — важнейший элемент СМК, ориентированной на экономичность. Выгоды, связанные с качеством, делятся на внутренние и внешние. Внутренняя выгода выражается в совершенствовании выпускаемой продукции, улучшении производственного процесса, сокращении брака. Внешняя — связана с увеличением выручки вследствие роста удовлетворенности потребителя. Нельзя управлять тем, что нельзя изменить. Научившись измерять и оценивать эффективность системы менеджмента качества, предприятие получает возможность управлять эффективностью СМК и повышать ее. Классификация затрат на качество - только первый шаг в направлении управления затратами на качество и оценки эффективности СМК. Для полноценной оценки эффективности СМК на предприятии необходимо разработать и внедрить систему оценки и учета затрат на систему менеджмента качества.

Таким образом, оценка эффективности затрат представляет собой базовую составляющую процесса управления в рамках СМК промышленного предприятия, направленную на повышение эффективности СМК и снижение себестоимости продукции.

Эффективно функционирующая система менеджмента качества — это система гибко реагирующая на меняющиеся условия, стимулирующая экономический рост и направленная на получение как можно большего эффекта, затрачивая при этом как можно меньше ресурсов. Недостаточность информации, получаемой на основе существующей на большинстве

российских предприятий методик оценки системы менеджмента качества, приводит к необходимости перехода от фрагментарных оценок к управлению всеми затратами предприятия в рамках комплексной системы, позволяющей выработать ориентированные на конкретное предприятие методики поиска резервов, способствующие снижению себестоимости продукции и повышению ее конкурентоспособности.

УДК 502.7:65.5

Е.Г. Филимонова

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ РЕНТА

Санкт-Петербург, Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики

Проблематика природной ренты и ее изъятие занимает умы человечества уже не одно столетие. Философской и экономической основой поставленного вопроса является принцип, сформулированный еще физиократами, а именно Локком - равного права на блага, созданные природой, а также принцип эффективности - земля должна использоваться с наибольшей отдачей. Оба положения, по существу, воспроизводят концепцию Джорджа, новое состоит в признании проблемы внешних эффектов, истощении природных ресурсов и надвигающейся экологической катастрофе. Как наиболее справедливо распределять и использовать дарованные природой блага, как сохранить их и преумножить?

Решение этой проблемы известный американский экономист Тодд Сэндлер связывает с внедрением концепции устойчивого развития. Исследователь отмечает, что каждому поколению достается в наследство природный капитал: воздух, земля, минеральные ресурсы, атмосфера, флора и фауна, источники Солнечной системы. От состояния этого капитала зависят жизнь человека и его экономическая деятельность. От способа его использования зависит величина капитала, которая останется потомкам. Сохранение и использование модели неустойчивого развития сократит унаследованный природный капитал. Таким образом, в качестве критерия научно-практических предложений по усовершенствованию процесса распределения необходимо рассматривать соответствие его принципам концепции устойчивого развития.

В процессе развития человеческого общества развиваются и экономические потребности, принимая различные формы. К первейшим из всей совокупности потребностей относятся потребности в жизненных благах, которые являются основой самого существования человека. Осознание проблемы ограниченности природных ресурсов, и в первую очередь, ресурсов, формирующих среду обитания человека, т.е. экологических систем, поставило новые вопросы в проблематике исследования рентных отношений. Качественные и количественные характеристики современного состояния природных ресурсов и окружающей

среды напрямую зависят от хозяйственной деятельности человека, от того, какие цели преследуются в рамках этой деятельности. Экономический интерес человека, направленный на накопление и текущее потребление материальных благ, не учитывающий возможностей и состояния среды обитания, привел к возникновению экологических проблем и, как следствие, экологических потребностей.

Таким образом, появление экологических потребностей находится в непосредственной зависимости от экономических потребностей. Возникновение новых эталонов экономических потребностей, изменение направления социально-экономического развития являет собой важнейшую предпосылку для решения все нарастающих экологических проблем. Природные ресурсы, вовлекаемые в производственную деятельность, выступают в то же время органичными элементами экосистем. Осуществляя хозяйственную деятельность, необходимо учитывать, что в рамках естественных экосистем каждый природный объект функционально связан с остальными элементами природного комплекса, поэтому антропогенное воздействие (прямое или косвенное) на отдельные природные ресурсы приводит к изменению состояния всей экосистемы. Этим определяет необходимость комплексного, системного подхода к рассмотрению объекта ценностных отношений природопользования. Подтверждением тому являются экологические катастрофы, такие как прорыв трубопровода на Ловинском месторождении (недалеко от Ханты-Мансийска), авария в Мексиканском заливе, на Фукусиме.

Носителями отношений устойчивого природопользования как составной части устойчивого развития являются не только и не столько отдельные виды ресурсов, сколько экосистема как единое целое. С позиции удовлетворения эколого-ресурсных потребностей, отношения, возникающие в процессе воспроизводства любой экосистемы, становятся приоритетными, основополагающими и преобразуют чисто экономические интересы природопользования в эколого-экономические.

Таким образом, экономическое развитие человечества выводит на новый уровень рентные отношения и их первоосновой становятся отношения по сохранению экологического равновесия и воспроизводству природных комплексов, а затем уже отношения по использованию и потреблению природных ресурсов.

Нельзя также отрицать самостоятельное значение природной ренты, базирующееся на основе потребительской ценности природного ресурса, но рентные отношения такого характера носят узкоцелевую направленность и могут, но часто не в полном объеме, обеспечивать воспроизводство отдельных видов ресурсов, но не экосистемы в целом, элементом которой они являются.

Понятие «экологическая рента» как экономическая категория отражает сложную совокупность новых ценностных отношений, складывающихся по поводу удовлетворения экологических потребностей общества. Экологический эффект как результат устойчивого продуцирования

экосистем, обеспечивающего нормальные условия проживания на конкретной территории и ее экологическое равновесие, является носителем экологической ренты. Возникновение экологической ренты (специфического дополнительного дохода) связано с возможностью минимизации общественных расходов на удовлетворение эколого-экономических потребностей. В результате, экологическая рента является средоточием интересов настоящих и будущих поколений. В стоимостном выражении экологический эффект представляет собой экономию будущих затрат, связанных с воспроизводством средообразующих функций экосистем. Эта экономия будет тем больше, чем больше продолжительность периода их естественного воспроизводства.

Таким образом, экологическую ренту можно рассматривать как стоимостное выражение дополнительного дохода от эксплуатации ассимилирующих и воспроизводственных способностей природной среды, определяемого как затраты на восстановление природных комплексов и охрану окружающей среды. Экономическая сущность экологической ренты представляет собой плату за право пользования ограниченными природными (экологическими) ресурсами. Однако она не имеет своего прямого стоимостного значения, а формируется как альтернативная стоимость сбережения и восстановления экологических ресурсов.

Раздел 2
ОТРАСЛЕВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

УДК 379.85

Н.Н. Воскобойникова

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет

На современном этапе туризм представляет собой сложную экономическую систему, состоящую из различных элементов, включая человеческие ресурс, природно-рекреационные объекты, различные организации.

Общепризнано, что туризм необходимо развивать на основе комплексности, контроля и устойчивости, а также применяя принципы эффективного планирования. Процесс планирования туризма является необходимым для улучшения качества жизни местного населения, защиты окружающей природной и культурной среды, повышения качества предоставляемых услуг до уровня международных стандартов.

Всемирная туристическая организация (ЮНВТО), определяя устойчивый туризм, говорит, что развитие устойчивого туризма требует участия всех заинтересованных сторон, особенно государства, которое призвано управлять данным процессом. Достижение устойчивого туризма это непрерывный процесс, который требует постоянного контроля, внесения корректирующих или предупредительных мер. Только за счет эффективного планирования индустрия туризма сможет удовлетворить потребности потребителей, координировать программы, развиваться с полной отдачей, уменьшая при этом экологические и социальные проблемы.

Важно отметить, что стратегическое планирование является подсистемой стратегического управления, одной из его важных функций. Под планированием туризма понимают процесс разработки стратегических решений в виде планов, прогнозов, программ и проектов, нацеленных на развитие туризма. Этот процесс предусматривает разработку целей, стратегий поведения и быструю адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды.

В процессе разработки стратегического плана выполняются следующие этапы:

- анализ и диагностика состояния региона, изучение внешних и внутренних факторов, определяющих развитие;
- целеполагание - определение и утверждение главной цели, основных стратегических направлений;

- формирование частных стратегий достижения целей по каждому направлению и отбор мер, распределение ответственности за реализацию плана.

Оценка стратегических перспектив развития региона, включающая определение возможностей реализации его потенциала и выявление факторов, которые способствуют или препятствуют его устойчивому развитию, является важным этапом в процессе стратегического планирования. Одним из распространенных, признанных и одновременно простых методов оценки внутренней и внешней среды объекта, является SWOT-анализ.

На основе результатов, полученных в результате проведения SWOT-анализа, появляется возможность разработать стратегические решения, то есть приоритеты развития туризма в том регионе, где проводился данный анализ, а сила воздействия внешних и внутренних факторов и их комбинации позволят выявить конкурентоспособность туризма в регионе.

Итогом стратегического планирования и главным инструментом стратегического управления являются документы стратегического характера: концепции, планы, программы.

Во всем мире широко применяются методы стратегического планирования развития туризма на всех уровнях власти, в том числе и на региональном. Во многих странах созданы и функционируют планы, программы, стратегии развития туризма. В тех регионах, где туризм развивается хаотично, возникают социальные и экологические проблемы: загрязнение окружающей среды; деградация ландшафтов; негативное отношение местных жителей к туристам; коммерциализация культуры, религии, искусства. Эти проблемы ухудшают экономику, отрицательно влияют на показатели туристской привлекательности региона. Туристские регионы, где развитие туризма не контролируется, не могут эффективно конкурировать с другими туристскими дестинациями, развивающимися на плановой основе.

В нашей стране в большинстве регионов документы стратегического характера отсутствуют, либо устарели и требуют пересмотра в соответствии с изменившимися условиями.

В настоящее время лидером в области стратегического регионального социально-экономического развития в целом и туристской сферы в частности является Северо-Западный федерального округ. В последнее десятилетие концепции, стратегии, целевые комплексные программы появились у многих субъектов данного округа. Разработка и реализация стратегических документов внесла существенный вклад в становление устойчивого туризма в субъектах данного округа.

Однако, стоит отметить, что в целом по округу нет общего подхода к управлению развитием туризма – в каждом субъекте органы управления туризмом различаются. Вместе с тем, имеются сложные проблемы, которые имеют межрегиональный характер.

Все это является сдерживающим фактором в эффективном развитии туризма СЗФО. Решить эту проблему можно путем создания единой стратегии для Северо-Западного региона, что в свою очередь, не допустит распыление инвестиционных ресурсов.

Таким образом, проведенный анализ теоретических основ формирования устойчивого развития туризма в регионе позволяет говорить о важности государственного управления развития туризма, о необходимости применения стратегического планирования органами государственной власти. Государство, используя стратегическое планирование, сможет направить развитие туризма в необходимое русло, поможет адаптироваться при существенных изменениях во внешних условиях, а также рассмотреть возможные альтернативы развития.

УДК 316.334.56 (470.23)

Н.Н. Голивцова

КОНТЕНТ-АНАЛИЗ В ИЗУЧЕНИИ ИМИДЖА ГОРОДА

Санкт-Петербург. Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Для объективной оценки имиджа обычно проводят комплексные исследования, не только использующие массовые опросы с репрезентативными выборками, но и активно привлекающие экспертное мнение. Целью таких исследований является выявление скрытых детерминант, определяющих отношение к городу, возможные барьеры восприятия желательного имиджа. Таким образом, при изучении имиджа города можно использовать опрос, интервьюирование, контент-анализ. При анализе образ окружения может быть расчленен на три компонента - опознаваемость, структуру и значение, хотя следует помнить, что в действительности все эти компоненты проявляются одновременно. Для «работающего» образа необходима, во-первых, опознаваемость объекта, предполагающая различение его среди других. Во-вторых, образ должен включать в себя пространственную или формальную соотнесённость объекта с наблюдателем и другими объектами. В-третьих, объект должен иметь какое-то практическое или эмоциональное значение для наблюдателя. Чтобы понять роль образа в городской жизни, необходимо побеседовать с их обитателями. Нужно разработать и опробовать идею образа с видимой действительностью, определить, какие формы способны создавать сильные образы, и тогда предложить некоторые принципы для формирования имиджа города. Автором проведена такая работа. Постижение образа города связано с изучением его отдельных составляющих частей, образов его отдельных районов. Например, в Петербурге это центр, Васильевский остров, Петроградская сторона. Санкт-Петербург - город с трехсотлетней историей. Несколько столетий - возраст для города небольшой. Однако за три века стремительного роста и развития, совершая неожиданные повороты и

выбирая свой собственный путь, Санкт-Петербург сформировался как "вечный город", неповторимый по своей красоте и внутренней гармонии. Он не похож ни на один другой в мире по вполне объективным историческим и географическим причинам. Северная Венеция, культурная столица России, Санкт-Петербург - много эпитетов можно дать этому городу на Неве.

Проведем контент-анализ чтобы получить данные об имидже Санкт-Петербурга. Основой контент-анализа являются статьи и заметки в региональных печатных СМИ. Категория анализа - имидж Санкт-Петербурга как исторического, культурного и экономического центра, формирующегося на страницах печатных СМИ.

Таблица 1

Статьи и заметки печатных СМИ

Издание	Характер взаимодействия с госструктурами	Территория распространения	Тираж	Периодичность
«Вестник администрации Санкт-Петербурга»	официальная	Санкт-Петербург	78556	1 раз в месяц
«Санкт-Петербургские ведомости»	неофициальная	Санкт-Петербург и Ленинградская область	34000	ежедневно
«Собака.ru»	неофициальная	Санкт-Петербург	интерн изд.	1 раз в месяц
«Строительство и городское хозяйство в Санкт-Петербурге и Ленинградской области»	официальная	Санкт-Петербург и Ленинградская область	12 939	1 раз в месяц
«Аргументы и факты. СПб»	неофициальная	Санкт-Петербург и Ленинградская область	2,9 млн (общий)	еженедельно

Время сообщений - 1 января 2009 г. - 1январяя 2012 г.

Единицы анализа: признак материала - по источнику информационного повода. Выделяем 2 варианта: региональное руководство; культурно-исторические организации:

- общественные организации (Студенческий клуб Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГПУ), общественная организация Союз промышленников и предпринимателей, Союз кинематографистов Санкт-Петербурга, Правозащитная организация «Гражданский контроль»);
- международные организации (Лига Международной молодежной дипломатии, Международная организация «Европейские города против наркотиков»;

- туристические организации (ООО «ЦентЕвротур», ООО «Фортуна Тур», ООО «Русский экспресс», ООО «Ланта-тур вояж», ООО «Нева тур центр»).

Единица счета - слово, словосочетание. Единицей анализа выступают суждения (положительные и отрицательные), в которых заключается описание имиджиевых характеристик города (Санкт-Петербург- преимущественно культурно-исторический центр) и имиджевые характеристики предприятий и организаций (техническое оснащение предприятий; качество выпускаемой продукции; финансовое положение предприятий; известность и успешность предприятий; уровень квалификации персонала; участие предприятий в выставках, ярмарках, конкурсах; социальная ответственность предприятий; активность организаций в общественной деятельности города). Единицы счета - абзац. Единица контекста - статьи с наличием фотографии, рисунков, несущих смысловое воздействие на восприятие печатного материала.

Таблица 2

Соотношение абзацев, содержащих суждение с положительной и отрицательной эмоциональной окраской.

Издание	Абзацы с содержанием положительной окраски, %	Абзацы с содержанием отрицательной окраски, %
«Вестник администрации Санкт-Петербурга»	не выражено	не выражено
«Санкт-Петербургские ведомости»	52,7	47,3
«Собака.ru»	90,2	9,8
«Аргументы и факты»	46,3	53,7

Анализ содержательного суждения: А-город с богатой историей, Б-город «культурная столица», В- город, привлекательный для инвесторов, Г-развитая инфраструктура.

Таблица 3

Статьи с визуальным изображением.

Издание	С визуальным изображением, %	Без визуального изображения, %
«Вестник администрации Санкт-Петербурга»	12,9	87,1
«Санкт-Петербургские ведомости»	100	0
«Собака.ru»	100	0
«Аргументы и факты»	91,1	8,9

В результате проведения контент-анализа была исследована такая категория анализа, как имидж Санкт-Петербурга как исторического, культурного, и экономического центра, который формируется на страницах

печатных СМИ. В ходе проведенного исследования автор убедился в том, что сильный образ города в сознании произвольно избранного наблюдателя имеет три уровня: материальный, символический и феноменологический (индивидуальный и групповой). Это такие формы, цвет или композиция, которые способны облегчить формирование живо опознаваемых, хорошо упорядоченных и явно полезных образов окружения, когда объекты не просто можно видеть, но они влияют на чувства восприятия обостренно и интенсивно.

УДК 338. 2.007.1

А.А Дольникова,
Н.В. Лашманова

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
электротехнический университет

Консультационные услуги как любой продукт имеют свой жизненный цикл: стадии проектирования и разработок, апробирования, выпуска на рынок, последующий процесс улучшающих изменений. Данный цикл имеет временное измерение, так как некоторые услуги устаревают, и их следует заменить на более современные и качественные. Поэтому современная классификация консалтинговых услуг необходима в целях идентификации каждого нового вида консалтинга.

В условиях нестабильной экономической ситуации наблюдается интерес бизнес-групп к консалтинговым услугам с целью повышения эффективности управления компанией.

Основные группы консалтинговых услуг

Проанализировав современное предложение консалтинговых услуг, предлагается выделить 12 основных групп (рис.):

- Управленческий консалтинг, главная цель которого заключается и разработке комплекса мероприятий, направленных на улучшение качества руководства и повышение эффективности работы как предприятия в целом, так и каждого из сотрудников.
- Инвестиционный консалтинг. Сохранение и наращивание производственного, технологического, финансового и экономического потенциала предприятий является наиболее важной задачей современного бизнеса.
- Аудитинг. Первоочередная цель аудита заключается в защите интересов пользователей экономической информацией, в предоставлении им объективных данных о финансовом состоянии того или иного предприятия. Задача аудита состоит в оценке достоверности финансовых отчетов и снижении риска появления в них искаженных данных.
- Фондовый консалтинг. Является одним из стабильных консалтинговых рынков. Постоянно наблюдается рост спроса на оценочные услуги. Одним из принципиально новых видов фондового консалтинга являются нематериальные активы.
- Управление качеством. В последнее десятилетие отмечен повышенный интерес к качеству поставляемой потребителю продукции. Наличие у поставщика системы менеджмента качества становится важным фактором повышения конкурентоспособности его продукции и необходимым условием для выхода на мировой рынок.
- Инжиниринг является одним из родоначальников консалтинга и представляет собой услуги по инженерной подготовке и обеспечению процесса производства, строительства и эксплуатации различных объектов.
- Информационно-технологический консалтинг. Все услуги на данный вид консалтинга являются новыми и перспективными вследствие роста спроса на информационную технику и информационные технологии. Защита информации является наиболее актуальной на сегодняшний день и наиболее распространенным видом услуг по безопасности.
- Маркетинговый консалтинг. Самое распространенное заболевание в бизнесе — "рыночная слепота", которое порождает множество осложнений. По статистике свыше 75 процентов всех банкротств в мире объясняются плохим знанием своего собственного продукта, потребителя, конкурента, каналов распространения (сбыта).
- Коммуникационный консалтинг. Целью этого вида услуг является создание в глазах общественности положительного и вместе с тем особенного, отличающегося от конкурентов, образа (имиджа) товара или компании.
- Кадровый консалтинг (рекрутмент) - это услуги по подбору и оценке кадров. Данная область услуг развилась как отдельный вид в связи с постоянно растущей потребностью в руководящих кадрах и высококвалифицированных специалистах.

• Охранный консалтинг (безопасность организации) - это обеспечение защищенности хозяйственных отношений, развитие экономического потенциала компании, повышение уровня благосостояния всех ее сотрудников и формирующих основы защищенности фирмы от рыночных опасностей и угроз.

• Юридический и налоговый консалтинг является одним из основных родоначальников консалтинга и вообще профессиональных услуг.

На современном этапе развития консалтинга существует множество классификаций. Данная классификация позволяет достаточно четко соотносить конкретные консультационные услуги с определенным видом консалтинга. В настоящее время развивается новый вид инновационного консалтинга, применение которого позволит любой компании грамотно проводить успешную стратегическую политику.

УДК 502.7:330

А.В. Ерыгина

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Санкт-Петербург, Санкт – Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Между хозяйственной деятельностью и природными системами неизбежно возникают противоречия, которые различаются глубиной проявления и различными путями разрешения.

В условиях формирования рыночной экономики при осуществлении функций государственного экологического управления наряду с использованием административных методов все большее значение приобретают экономические средства обеспечения рационального природопользования и охраны окружающей природной среды. И приоритетным направлением при этом является формирование эффективного экономического механизма природопользования и охраны окружающей среды (ООС).

Закон «Об охране окружающей природной среды» вводит понятие экономического механизма ООС и определяет его задачи и основные элементы. К числу последних Закон относит:

- экономические аспекты учета природных ресурсов;
- планирование и финансирование экологических мероприятий;
- установление лимитов использования природных ресурсов, выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую природную среду и размещения отходов;
- установление нормативов платы и размеров платежей за использование природных ресурсов, выбросы и сбросы загрязняющих

веществ в окружающую природную среду, размещение отходов и другие виды вредного воздействия;

- создание и расходование экологических фондов;
- экологическое страхование;
- экологическое стимулирование, которое может выражаться в льготном кредитовании и налогообложении предприятий и организаций при осуществлении ими деятельности, обеспечивающей природоохранительный эффект, в применении поощрительных цен и надбавок за экологически чистую продукцию;
- платность природопользования, штрафные санкции за нарушения и затраты на восстановление природной среды.

Учитывая, что экологические стандарты и нормативы являются мерой сочетания экологических интересов с экономическими, то, исходя из этого, экономический механизм охраны окружающей природной среды призван создать условия для развития как у производителей, так и граждан бережного отношения к природе.

Среди всего многообразия экологических проблем особое место занимают вопросы, связанные с водопотреблением, загрязнение водных объектов и их восстановлением, что можно наблюдать по структуре затрат на ООС. Данные по соотношению затрат на очистку сточных вод в общем объеме затрат на ООС в РФ представлены в таблице 1.

Таблица 1. Затраты на охрану окружающей среды по РФ

Затраты на ООС, млн. руб.	2008г.	2009г.	2010г.	Динамика в % 2010 г. к 2008 г.
Всего, в том числе по направлениям природоохранной деятельности:	368627	343368	372382	1,02
охрана атмосферного воздуха	76773	60101	80071	4,30
очистка сточных вод	159299	162175	169152	6,19
обращение с отходами	40326	38806	41510	2,94
защита и реабилитация почвы, подземных и поверхностных вод	27321	18696	17219	-36,98
сохранение биоразнообразия и среды обитания	26597	21463	22975	-13,62
прочие	38311	42127	41455	8,21

В результате анализа можно сделать выводы, что затраты на охрану окружающей среды по Российской Федерации в 2010 г. выросли на 1,02 % по сравнению с 2008 г., затраты связанные с очисткой сточных вод, увеличиваются с каждым годом и составляют год от года более 40% затрат и являются самыми многочисленными, по ним рост составил 6,19%.

Рассматривая инвестиции в основной капитал, т.е. средства, направляемые на модернизацию или увеличение основных фондов,

направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в Российской Федерации, представленные в таблице 2, можно отметить что средства, направляемые на основные фонды по охране водных ресурсов в общей структуре также составляют год от года более 40%.

В 2010 году из общей суммы 89 млн. руб. 52 % (46 млн. руб.) были направлены на охрану водных ресурсов, следующими по численности являются инвестиции в основной капитал на охрану атмосферного воздуха 29% и 10% средств поступает на охрану земельных ресурсов. Динамика роста в 2010 г. по отношению к 2008 г. прослеживается только по охране водных ресурсов (0,72%).

Таблица 2. Инвестиции в основной капитал, направленные на ООС и рациональное использование природных ресурсов в РФ

Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	2008г.	2009г.	2010г.	Динамика в % 2010 г. к 2008 г.
Всего, из них на охрану:	102388	81914	89094	-12,98
атмосферного воздуха	27542	23242	26127	-5,14
водных ресурсов	45696	39219	46025	0,72
земель	17749	11045	9340	-47,38

Важным экономическим средством обеспечения рационального природопользования и охраны окружающей природной среды является платность природопользования.

Плата за допустимые и сверхнормативные выбросы (сбросы) загрязняющих веществ (размещение отходов производства и потребления) по Северо-Западному региону и по г. Санкт-Петербург представлена в таблице 3.

Таблица 3. Плата за допустимые и сверхнормативные выбросы (сбросы) загрязняющих веществ (размещение отходов производства и потребления)

Плата за допустимые и сверхнормативные выбросы (сбросы), тыс. руб.	2008	2009	2010	Динамика в % 2010 г. к 2008 г.
Северо-Западный ФО	1559150	2033595	7249758	364,98
г. Санкт-Петербург	256014	433585	5487726	2043,53
Доля платы СПб в СЗФО, %	16,42	21,32	75,70	

Из приведенных в таблице 3 данных видно, что каждый год платежи и по региону и по городу увеличиваются, особенный рост произошел в 2010 г., по СЗФО в 3 раза, по СПб в 12,5 раз. Доля платежей по городу в общем объеме по региону изменилась с 21 % в 2009 до 75 % в 2010 году. Т.е. основная сумма платежей за допустимые и сверхнормативные выбросы (сбросы) по СЗФО поступила от хозяйствующих субъектов СПб.

В конечном счете, задача экономического механизма ООС заключается в том, чтобы обеспечить с помощью экономических мер достижение целей экологической политики государства, определяемой законодательством, другими нормативными правовыми актами и иными документами. Эта задача будет решена тем успешнее, чем оптимальнее будут урегулированы и реализованы отдельные элементы экономического механизма. Формирование нового экономического механизма природопользования и финансирования природоохранных мер при переходе к рыночным отношениям должно стать органической составной системой управления и регулирования экономики.

УДК 653.1

А.В. Ерыгина,
К.М. Качковская

СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров,
Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)

В наши дни, когда практически каждая квартира оснащена интернетом, кабельным телевидением, в дни, когда практически у каждого есть какой-либо современный гаджет, добрая половина пользователей попала под влияние рекламы этих самых девайсов. Каждый прекрасно знает, что реклама – двигатель торговли. Этот слоган известен практически всем. И социальная реклама – это тот самый необходимый фрагмент, который может оказать влияние на определённую публику.

На данный момент с каждым годом социальная реклама становится всё более и более востребованной. Наблюдать ее можно день ото дня: проводятся различные фестивали, тендеры на тему этой «ветви» рекламной деятельности. Но не стоит забывать, что основной целью подобных рекламных роликов является всё же попытка привлечь внимание общественности к той или иной важной проблеме. Как правило, социальная реклама не является коммерческой, то есть вполне очевидно, что создатель-креативщик отказывается от прибыли во имя попытки гуманизации социума и попытки формирования его нравственных ценностей, которые так успешно забываются при нынешнем прогрессе.

Миссией социальной рекламы является изменение поведенческих моделей в обществе. Поэтому обидно видеть рекламу крупных корпораций, для которых социальная реклама – часть работы, обязательная строка в годовом бюджете. Подобный вид рекламы обязан вызывать сильные эмоции. А создатель должен являться энтузиастом и альтруистом, который безвозмездно был бы готов потратить много сил и времени, совершенно не задумываясь о трате времени или финансовой стороне вопроса, человек, который будет одержим мыслью оказать воздействие на публику, делая

лёгкий «толчок» в правильную сторону, демонстрируя, что ценности не должны забываться со временем.

Иначе говоря, производством социальной рекламы занимаются такие же рекламные студии и агентства, как и для съёмки рекламы стирального порошка и др. продукции. В рекламе этого самого стирального порошка мало кто обратит внимание на вашу креативность и профессионализм – тут эмоции явно излишни. Поэтому найти исполнителя заказа «социалок» весьма проблематично. По сути, социальная реклама – такой же вид рекламы и стоимость должна быть такой же. Но мало кто из производителей соглашается выполнять подобные заказы по базовым расценкам. Поэтому, как правило, проекты выполняются либо абсолютно безвозмездно, либо с большими скидками, либо не выполняются вообще.

Основное внимание стоит обратить на то, что немаловажная, неотъемлемая часть роликов – качество. Во-первых, качественная реклама всегда привлечёт больше внимания к себе, с качественной озвучкой, правильно подобранной фоновой музыкой и т.д.

Хотелось бы также обратить внимание на методы, которые применяются для воздействия на публику. Основа – это шок. Исходя из личных наблюдений, шок может быть двух видов.

Первый вид – шок, демонстрирующий жестокую правду. Например, в социальной рекламе курения, в которой демонстрируются реальные муки больного, умирающего от рака лёгких. С подобным видом шока нужно быть крайне осторожным. Ведь жители России круглосуточно находятся в постоянном стрессовом состоянии, и подобные кадры могут вызвать неадекватную реакцию.

Второй вид – шок от подачи текста. Креативщики не скупятся на бранные слова на билбордах или в видеороликах, таким образом пытаясь привлечь внимание молодёжи и вызвать доверие к своим словам.

Рассмотрим некоторые статистические опросы проведенные на информационном канале Subscribe.ru.

Среди опрошенных – 1500 активных российских пользователей сети интернет: 51% среди опрошенных, то есть каждый второй, уверен в необходимости социальной рекламы, из них 93% за увеличение объёма показа в России, среди которых:

1. 82 % за пропаганду здорового образа жизни;
2. 55 % за привлечение внимания к охране окружающей среды;
3. 41 % за привлечение внимания к инвалидам, пожилым, ветеранам, брошенным детям и детям-сиротам;
4. 40 % за предупреждение об опасности венерических заболеваний;
5. 37 % хотят видеть укрепление нравственности и побуждение к созданию крепкой и счастливой семьи;
6. 35 % за привлечение внимания к правилам дорожного движения;
7. 22 % за соблюдение законодательства.

Также ниже представлены ответы на вопросы необходима ли социальная реклама.

Как Вы думаете, воздействует ли социальная реклама на поведение индивидуума?

Ответы, %	Необходимы ли социальные ролики россиянам?		
	необходимы сейчас	необходимы в принципе	в них нет нужды вовсе
Воздействует	83	38	16
Пока не воздействует	14	53	27
Вообще не воздействует	1	2	52

Наводила ли Вас когда-либо социальная реклама размышления о том, что пора бы что-то изменить в себе и в своём поведении?

Ответы, %	Необходимы ли социальные ролики россиянам?		
	необходимы сейчас	необходимы в принципе	в них нет нужды вовсе
Да, наводила	62	34	3
Нет, не наводила	38	66	97

Как Вы оцениваете качество социальной рекламы в РФ?

Ответы, %	Необходимы ли социальные ролики россиянам?		
	необходимы сейчас	необходимы в принципе	в них нет нужды вовсе
Положительно	15	3	0
Скорее положительно	47	43	10
Затрудняюсь в ответе	8	14	6
Скорее отрицательно	22	32	27
Отрицательно	8	8	57

Подводя итоги, можно увидеть, что социальная реклама в России ещё не заняла должного места, и на рынке ей отведён лишь 1 %. Среди опрошенных более половины не видят разницы между коммерческой рекламой и социальной, что не может не огорчать, а более половины и вовсе настроены негативно и крайне недовольны исполнением.

Для современного российского общества социальная реклама еще не очень привычна. Она переживает период становления. Основные темы социальной рекламы в сегодняшней России - здоровый образ жизни, соблюдение правил дорожного движения, призыв к исполнению гражданских обязанностей, бережное отношение к природе, патриотизм и любовь к родине, укрепление семейных отношений, воспитание чувства ответственности за судьбу детей и социально незащищенных слоев.

Значительное число россиян уверены в полезности социальной рекламы. Однако ее превращение в эффективный механизм саморегуляции современного общества требует значительных усилий по выведению

социальной рекламы в России на качественно новый уровень - преодолению общего, безадресного характера многих рекламных сюжетов, ориентации на позитивное гуманистическое понимание человека, четкой дифференциации социальной, коммерческой и политической рекламы, использованию интерактивных коммуникационных технологий. Возможно, скоро социальная реклама займёт своё место на рынке и к ней будет обращено должное внимание.

УДК 676.038

Р.В.Колесников

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА МАКУЛАТУРЫ РОССИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Такой показатель как уровень восстановления бумажных отходов (отношение объема переработки макулатуры к объему потребления бумажной продукции) в мире является одним из показателей цивилизованности и уровня развития страны, и напрямую зависит от среднего уровня доходов на селения, а также, от качества жизни.

В России объемы сбора макулатуры на душу населения сильно отстают от среднего среднемирового показателя, в том числе от показателя развивающихся стран. В первую очередь это связано с отсутствием раздельного сбора мусора населением.

Считается, что вторичной переработке поддается до 90 % картонно-бумажных отходов. В тоже время, согласно нормативам Госснаба, до 70 % бумажных отходов пригодно для сбора и дальнейшего восстановления. Согласно же данным статистики муниципальных образований, а также независимым исследованиям, реально собирается не более 35 % всех картонно-бумажных отходов.

Как было сказано ранее, основной причиной низкого уровня заготовки макулатуры в России объясняется низким уровнем вовлеченности населения в раздельный сбор мусора. По мнению экспертов, с помощью пунктов приема заготавливается не более 3-4 % макулатуры, в то время как потенциал этого канала оценивается в 15-20 % от общего объема сбора.

Другой не менее важной причиной является отсутствие законодательной базы обращения с бумажным отходами как со вторичными ресурсами. Такая законодательная база является одной из основ экологической политики США и стран ЕС. Недостаточна градация макулатуры, в зависимости от ее сорта, так, например, в России выделяется 14 сортов макулатуры, в то время, как в отдельных странах Европейского союза количество сортов доходит до 55.

Не менее важным сдерживающим экономическим фактором является относительная доступность древесного сырья в отдельных регионах страны. Так, например, на территории России, пролегающей к востоку от Уральских

гор, использовать балансы древесины во многих случаях более экономически выгодно по сравнению с организацией сети сбора макулатуры.

Также следует выделить такой фактор, как аффилированность сборщиков бумажных отходов и их потребителей, деятельность которых направлена на удовлетворение текущих потребностей конкретного потребителя, а не достижение общего результата. Примерами могут служить следующие компании:

1) Концерн “Knauf”, которому принадлежит одновременно и крупнейший сборщик макулатуры в Северо-Западном ФО – компания ЗАО "Альт-Папир", и крупнейший производитель упаковочной картонной продукции в России – завод ОАО "Санкт-Петербургский КПК";

2) Группа “SFT”, которой принадлежит ряд производителей картонно-бумажной продукции: ЗАО "Картонтара" (Майкоп), ОАО "Каменская БКФ", ЗАО "Алексинская БКФ" и сырьевых компаний группы - ООО "ЮВИ СПб" и ООО "Эко Бридж".

Другие крупные потребители макулатуры также имеют собственные каналы поставок.

Говоря о стоимости макулатурного сырья, следует отметить, что уже давно на рынке макулатурного сырья России наметилась тенденция роста цен, хотя его темпы не такие значительные, как в мире. Это объясняется рядом факторов:

1) прежде всего, в России не так много специализированных предприятий по переработке макулатуры;

2) отечественная целлюлозная промышленность сосредоточена на выпуске древесного сырья, а не бумажных изделий.

Самое большое увеличение цен отмечается на макулатуру высшего сорта МС-1А, состоящей из отходов офисной, чертежной, рисовальной и других видов белой бумаги. В России стоимость одной тонны такой бумаги в 2013 году доходила до 11-12 тыс. руб. Вторым лидером роста цен за тонну является макулатура сорта МС-5Б, являющейся основным сырьем для предприятий, производящих гофропродукцию. Цена за тонну в 2013 году доходила до 8-9 тыс. руб.

Одной из проблем российского рынка макулатуры является непостоянность цен на сырьё. В течении года перепады в стоимости тонны макулатуры доходят до +/- 3 тыс. руб. Это обусловлено непостоянством спроса на неё со стороны предприятий по переработке.

В 2012 году Россия вступила в ВТО, но эффекта от вступления рынок макулатуры не ощутил из-за переходного периода. В 2013 году были снижены импортные пошлины на ввоз картона, это сказалось на увеличении конкуренции внутри страны, прежде всего вблизи западных границ. Также наблюдалось незначительное увеличение доля иностранных товаров которые стали доступнее, они поступают в Россию уже упакованными. Соответственно это сказывается на упаковочной отрасли России, а, как известно основным, сырьем упаковочной отрасли является как раз макулатура.

Говоря о состоянии предприятий перерабатывающих макулатуру, и их мощностях, можно сказать следующее – были проведены плановые модернизации практически на каждом предприятии, по всей России. Также в 2013 году были введены новые мощности на следующих предприятиях:

1) SFT-group, Каменская БФ - 250 тыс.тн./год (новая БДМ);
2) ОБФ, Сухонский ЦБК - 165тыс.тн/год (установка новой БДМ + модернизации работающих);
3) ОБФ, Полотняно-Заводская БФ - 25тыс.тн/год (новая БДМ);
4) Маяк - 65тыс.тн/год (новая БДМ);
5) ДеКарт - 60тыс.тн/год (новая БДМ).

Общий объём составляет 565 тысяч тонн тарных картонов в год. По статистике, это больше, чем 20 % годового производства в России.

Таким образом, на сегодняшний день наблюдается стабильное развитие рынка макулатуры России как в плане наращивания и модернизации имеющихся мощностей, так и в плане стабилизации цен на рынке. О том, какие результаты это принесет в будущем, можно будет судить уже в 2014 году, когда ожидается еще большее снижение импортных пошлин на ряд бумажной и картонной продукции, что увеличит конкуренцию на рынке макулатурного сырья. Другим вызовом для отрасли будет прогнозируемый экономистами очередной мировой финансовый кризис.

УДК 911.63(470.25)

А.В.Романычева,
Л. В. Войнова

ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПСКОВСКОГО РЕГИОНА

Санкт- Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Псковская область расположена на северо-западе европейской части России. Это единственный регион в Российской Федерации, имеющий границы сразу с тремя государствами – Эстонией, Латвией и Белоруссией – общей протяжённостью 789 км. Внутри страны область соседствует с Ленинградской, Новгородской, Тверской и Смоленской областями. Территория Псковской области составляет 55,3 тыс. км^2, включая 2100 кв. км. озер. Протяженность области с севера на юг - 380 км, с запада на восток - 260 км. Таким образом, регион в целом находится в выгодном географическом положении и представляет собой хорошую базу для дальнейшего развития.

Псковская область образована 23 августа 1944 года. В области насчитывается 224 муниципальных образования, в том числе муниципальных районов – 24, городских округов – 2, городских поселений – 26, сельских поселений – 192. Административный центр – город Псков (191,8 тыс.

жителей). Наиболее крупные города: Великие Луки (98,3 тыс. человек), Остров (23,4 тыс.), Невель (16,4 тыс.), Опочка (12,7 тыс.).

Плотность населения региона — 11,94 чел./км^2 (2013). Городское население — 70,25%.Численность населения по данным Росстата (за 1 полугодие) составляет 661 507человек. В XV веке Псков был вторым по величине городом России после Москвы.После основания Санкт-Петербурга, который стал важнейшим экономическим центром России, Псков утратил своё могущество. После расширения границ на запад, Псков окончательно утратил роль оборонного и приграничного центра. Эти изменения сказались на динамике роста численности населения.

В силу ряда причин (последствия гражданской и Великой Отечественной войн, отсутствие значительных промышленных центров и экономической привлекательности и др., малонаселённость крайне многочисленных сёл и деревень, эмиграция в другие регионы страны) регион во второй половине XX века испытал и продолжает испытывать интенсивную депопуляцию, связанную с оттоком молодёжи и, как результат, старением и естественной убылью населения. Если по переписи 1926 года в нынешних границах области жили 1678 тыс. человек, то в 1959 году население сократилось до 952,8 тыс., в 1989 году — до 845,3 тыс., а к началу 2012 года — до 666,9 тыс. При этом по темпам убыли населения Псковскую область превосходят только некоторые регионы крайнего Севера, откуда продолжается массовый выезд населения

Ведущей отраслью промышленности Псковского региона является электротехника и радиотехника. Большая часть предприятий названных отраслей промышленности расположена в Пскове и Великих Луках. В регионе производятся: реле (Псков и Порхов), электродвигатели (Псков, Остров), аккумуляторы, реостаты, радиоприборы (Великие Луки), конденсаторы и резисторы (Псков, Остров, Дно), кабельные провода (Псков) и другие изделия.

В городе и области более 4,4 тысячи памятников истории и культуры, 372 памятника федерального (общероссийского) значения. По количеству памятников, прежде всего архитектурных и археологических, Псков занимает одно из ведущих мест в Европе, и, следовательно, необходимо развивать здесь международный туризм, что в свою очередь позволит создать рабочие места для молодёжи.

В области расположены интереснейшие музеи-заповедники, такие как: Псковский областной объединённый историко-художественный и архитектурный музей-заповедник «Поганкины Палаты»; историко-архитектурный и природно-ландшафтный музей-заповедник «Изборск»; Государственный мемориальный историко-литературный и природно-ландшафтный музей-заповедник А.С.Пушкина "Михайловское".

В составе Псковского государственного объединенного историко-архитектурного и художественного музея-заповедника 10 филиалов в 8 районах области, среди которых единственные в стране мемориальные музеи-усадьбы великого русского композитора М.П. Мусорского в Наумово

и первой русской женщины математика С.В. Ковалевской в Полибино, а также композитора Н.А Римского-Корсакова в Любенске.

Тенденции развития Псковской области в целом достаточно противоречивы. Так, ВРП Псковской области за 2012 год составил 73,4 миллиарда рублей, в пересчете на душу населения — 104,8 тысяч рублей в год. Объем отгруженных товаров за первое полугодие 2013 года составил 22,2 миллиарда рублей, продукция сельского хозяйства в 2012 году — 9,3 миллиарда рублей, объем работ в строительстве в 2012 году — 6,1 миллиарда рублей. Объем платных услуг населению в первом полугодии 2013 года составил 7,3 миллиарда рублей. Оборот розничной торговли в 2012 году — 52,7 миллиарда рублей, оптовой — 41,0 миллиард рублей. Для сравнения стоит отметить, что ВРП Санкт-Петербурга составил 2137,9 миллиарда рублей. Вместе с тем, динамические показатели в целом свидетельствуют о большом стратегическом потенциале территории региона, который необходимо квалифицированно использовать.

УДК 676.252

Т.Л.Савиных,
Е.М. Фрейдкина

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В ИЗДЕЛИЯХ ИЗ ЦЕЛЛЮЛОЗЫ, БУМАГИ И КАРТОНА

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

На современном этапе реформирования российского здравоохранения развитию материально-технической базы лечебно-профилактических учреждений отводится особая роль. Материальное обеспечение в значительной степени определяет объем, структуру и качество медицинской помощи, оказываемой лечебно-профилактическим учреждением (ЛПУ). Среди материальных средств оказания медицинской помощи одноразовые медицинские расходные материалы занимают важное место. В отдельных видах специализированной медицинской помощи и при сложных хирургических операциях стоимость расходного медицинского имущества может составлять более 30 % от стоимости всего процесса лечения. Современной устойчивой тенденцией в здравоохранении является переход на материалы одноразового использования, системного исследования использования расходного медицинского имущества в зависимости от профильности лечения, видов медицинских вмешательств пока не проведено.

Нетканые полотна нашли широкое применение для производства медицинских материалов и изделий. Они выгодно отличаются от традиционной марли не только экологической чистотой, но и такими показателями, как поглотительная способность, скорость впитывания, капиллярность, являются идеальным носителем для антимикробных и

анестезирующих препаратов. По экспертной оценке, ежегодное мировое потребление нетканых материалов медицинского назначения составляет 5 млрд.м^2. Ориентировочная потребность России в таких материалах на ближайшие пять лет колеблется в пределах 200-250 млрд. м^2 в год.

В России в настоящее время выпускается 950 тыс. м^2 безниточных полотен в год. Наиболее крупным отечественным производителем для нужд медицинского рынка является ОАО «Кондровская бумажная фабрика».

«Сегежская центральная районная больница» (далее – СЦРБ) является многопрофильным лечебно-профилактическим учреждением и занимает одно из ведущих мест в здравоохранении Республики Карелия. В состав больницы входит стационар на 279 круглосуточных и 75 коек дневного пребывания, состоящий из 8 специализированных и 1 диагностических отделений, взрослая поликлиника на 600 посещений в смену и детская поликлиника на 240 посещений в смену.

Расчеты в разрезе отделений на год дали результаты показали, что на одно койко-место в год требуется медицинских изделий из нетканых материалов на сумму 47,4 тыс.руб. в ценах 2012 г.

Структура потребности в изделиях из нетканых материалов СЦРБ в разрезе отделений представлена на диаграмме рис.1. Результаты исследования показали, что наибольшая доля падает на изделия общего назначения, а из отделений наибольшую потребность испытывают отделения реанимации и хирургии, что связано с необходимостью соблюдения стерильности.

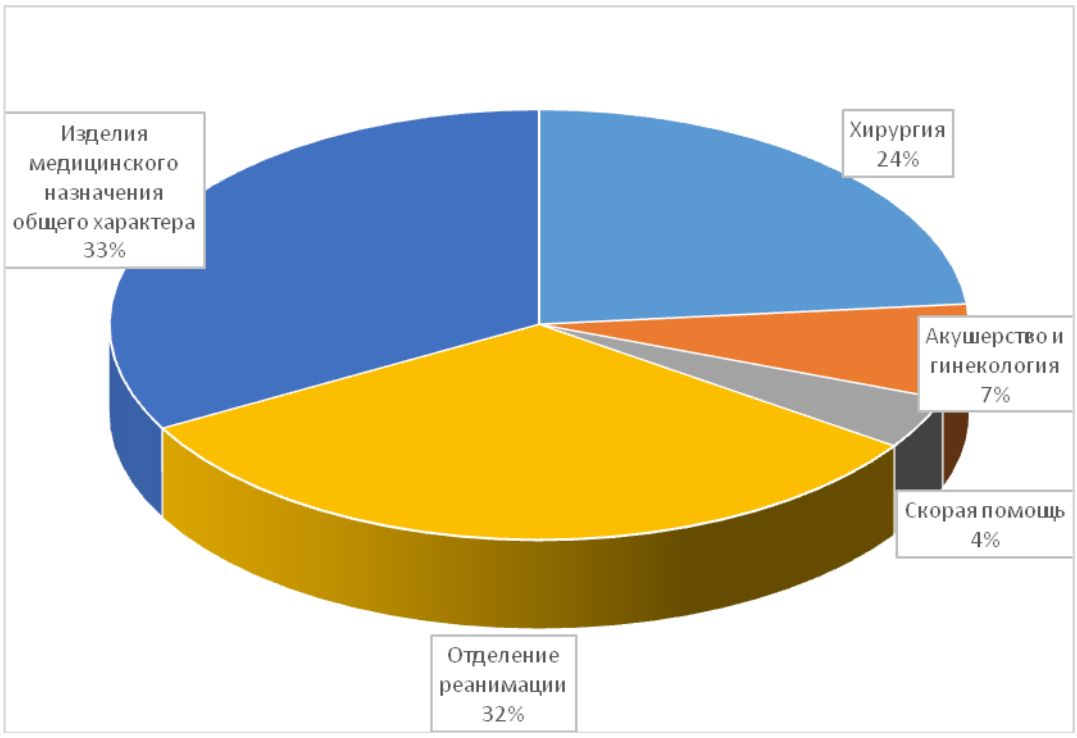


Рис.1. Структура потребности в изделиях из нетканых материалов СЦРБ

Полученные нами результаты были использованы для определения потребности в нетканых материалах по Республике Карелия. По

предварительным данным Карелиястата, на начало 2013 года численность постоянного населения Республики Карелия составила 641324 чел. По состоянию на 01.01.2012 с учётом ВПН 2011 года, отмечено увеличение общей заболеваемости всего населения Республики Карелия на 7,9 % по сравнению с 2011 годом, и уровень остаётся выше на 12,2 % по сравнению с 2007 годом.

По состоянию на 01.01.2013 в республике функционируют 46 государственных бюджетных, 3 государственных казённых учреждения здравоохранения и 6 медицинских учреждений иной формы собственности. В течение 2012 года коечный фонд больничных учреждений сократился на 82 койки и составил по состоянию на 31.12.2012 5934 койки. Фактические объёмы стационарной медицинской помощи в расчёте на одного жителя уменьшились с 3,235 койко-дня в 2011 году до 3,041 койко-дня в 2012 году, или на 6,0 % и 17 % приблизились к рекомендуемому нормативу (по сравнению с 2007 годом – на 15,3 %). По нашим расчетам, учреждениям здравоохранения Республики Карелия требуется медицинских изделий из нетканых материалов на сумму 17824,5 тыс. руб. в год.

УДК 674:65.5

С.В.Терещенко,
К. Итконен

ПРОЕКТ WOPE “ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ОБЛАСТИ ЗАГОТОВКИ ДРЕВЕСИНЫ”

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет им. С.М. Кирова
Миккели (Финляндия), Миккели университет прикладных наук

В соответствии со стратегией социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года, в качестве стратегической цели экономического характера для лесного сектора выделяется модернизация лесопромышленного комплекса за счет углубления переработки леса, расширения лесозаготовок на периферийных территориях, строительства лесовозных дорог и улучшения организационной структуры лесопользования, а также оптимизация экспорта лесопродукции [1].

Одним из важнейших направлений развития лесного сектора в связи с этим является развитие лесозаготовительной промышленности в данном регионе. Различные меры используются для повышения эффективности ее функционирования. Одной из мер, направленных на повышение уровня рентабельности и производительности лесозаготовительной промышленности Ленинградской области, является реализация проекта ENPI CBC 2007 -2013 WOPE “ Предпринимательство в области заготовки древесины”. Он осуществляется в рамках приграничного сотрудничества и финансируется за счет средств Европейского Союза, Финляндии и России. Партнерами в нем являются Миккели университет прикладных наук

(Финляндия), Центр малого бизнеса университета Аалто (Финляндия), Профессиональное училище Южного Саво (Финляндия), Санкт-Петербургский лесотехнический университет имени С.М.Кирова, Выборгский техникум агропромышленного и лесного сектора.

Проект WOPE является образовательным. В рамках него реализуется одно из направлений, позволяющих повысить эффективность функционирования лесозаготовительной промышленности, – обучение персонала лесозаготовительных компаний и преподавателей средних учебных заведений, осуществляющих подготовку специалистов в данной отрасли в Ленинградской области. Проект реализуется в течение двух лет в рамках нескольких направлений обучения:

1. Обучение финских предпринимателей, которые хотели бы расширять свой бизнес, выходя на рынок Ленинградской области. Для них организуется обучение в границах трех модулей, два из которых реализуются в Финляндии и один - в России. В рамках последнего модуля финские предприниматели познакомятся с системой ведения бизнеса в России и с бизнес-культурой Российской Федерации в лесном секторе на примере Ленинградской области.

2. Обучение преподавателей лесных средних учебных заведений Ленинградской области. Оно будет организовано на базе Профессионального училища Южного Саво в Миккели ,Финляндия. Обучение предполагает проведение двух сессий (в ноябре 2013 года и в апреле 2014 года). Основная цель данного обучения – знакомство российских преподавателей с практикой осуществления лесозаготовок в Финляндии

3. Обучение менеджеров среднего звена лесозаготовительных компаний Ленинградской области. Образовательная программа включает в себя три модуля, один из которых организуется в Финляндии. Продолжительность каждого модуля - три дня. Основными темами образовательной программы являются: планирование и методы лесозаготовок, управление риском в лесозаготовках, строительство лесных дорог, торговля лесом и транспортировка леса, планирование инвестиций на лесозаготовительных предприятиях, лидерство, экологическая ответственность.

Помимо организации обучения, предполагается издать пособие для работников лесозаготовительной отрасли по существующей практике лесозаготовок в Финляндии и России. Также планируется создание портала, посвященного оценке и поиску путей минимизации рисков, которые связаны с функционированием лесозаготовительной промышленности.

Помимо решения задач, связанных с повышением компетентности работников лесозаготовительной промышленности и преподавателей лесных средних учебных заведений, проект призван решить важные задачи, связанные с установлением тесных контактов учебных заведений и лесозаготовительных компаний. Это будет иметь положительный эффект как для лесных учебных заведений, так и для компаний. Лесные учебные

заведения получат возможность готовить специалистов в соответствии с требованиями практики, а компании смогут получать грамотных специалистов, подготовка которых будет проходить в соответствии с потребностями лесозаготовительных компаний.

В целом, реализация проекта WOPE “ Предпринимательство в области заготовки древесины” позволит создать дополнительные условия для развития лесозаготовительной промышленности в Ленинградской области Северо-Западного Федерального округа.

УДК 331.556

Л.В. Харкянен

ФАКТОРЫ, ОБУСЛАВЛИВАЮЩИЕ НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРПВЛЕНИЯ МИГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА УКРАИНЕ

Киев, Академия труда, социальных отношений и туризма

Большое влияние в условиях глобализации на развитие экономики любой страны оказывают миграционные процессы, которые, как показывают исследования ученых, в последнее время во всем мире значительно усилились.

Сегодня в мире насчитывается 150 млн. мигрантов. При этом в Европе – 56 млн., без учета нелегальных мигрантов. Считается, что их количество только на территории ЕС составляет 3-7 млн. человек. В 1990 году насчитывалось около 3,5 млн. беженцев, а на начало XXI столетия их уже стало почти в десять раз больше. Отсюда и вытекает необходимость повышения эффективности управления миграционными процессами, которая предполагает учет как положительных, так и негативных факторов влияния на развитие экономики.

Исследования показали, что основными положительными факторами влияния миграции на развитие экономики, являются следующие:

1. Рост глобального дохода. Так, по расчетам Мирового банка - увеличение численности мигрантов на 8 % обеспечивает возрастание этого дохода на 0,6 %, в том числе для стран, которые развиваются – на 1,8 %, а для развитых – на 0,4 %.

2. Важный источник финансирования экономики – переводы граждан, которые работают за границей. По оценкам Мирового банка эта сумма финансирования для Украины в 2003 – 2010 гг. превысила 5 млрд. долл. США. Переводы также уменьшают дефицит платежного баланса и является важным источником финансирования импорта.

3. Сокращение бедности. По исследованиям ученых увеличение переводов на 10 % сокращает бедность на 3,5 % (исследовалось 71 страна).

4. Рост самофинансирования проектов малого бизнеса. По данным обследования Госкомстата Украины в 2001 г. среди лиц с миграционным

опытом часть самозанятых была в 1,5 раза, а часть работодателей на треть больше, чем среди занятого населения в целом.

5. Снижение уровня безработицы. При отсутствии миграции уровень безработицы на Украине был бы в 1,6 раза больше фактического, а возращение мигрантов и гипотетическая реализация намерений открыть собственное дело уменьшили бы численность безработных на 10 – 14 % .

6. Рост производства за счет увеличения переводов: при росте переводов на 1 долл. производство растет на 2 дол.

7. Получение социальных трансферов. Идеи; взгляды на демократию, здоровый образ жизни, гендерные роли, права человека и гражданское общество; модели поведения и межличностные связи. Особенно ценными являются переданные на родину научно-технические связи. Примером этого есть Индия: 19 из 20 ведущих компаний по производству программного обеспечения создали или управляли ими бывшие мигранты. Развитие этой отрасли дало возможность открыть 400 тыс. новых рабочих мест, получить прибыль, которая превысила 6 млрд. долл. за год. Страна превратилась из экспортера инженерно-технических работников на экспортеров высокотехнологической продукции.

К негативным факторам влияния миграции на развитие экономики относятся такие:

1. Новые идеи и взгляды могут привести к потере национально-культурных ценностей.

2. Денежные переводы, которые не обеспечены ростом производства, приведут к инфляции.

3. Относительно снижения бедности – эмигрируют не наиболее бедные слои населения (как правило), что может усилить имущественное неравенство в стране.

4. Снижается (в отдельных случаях) заинтересованность членов семьи в производительном труде.

5. Возникает дефицит работников в отдельных регионах Украины.

6. «Утечка мозгов» явление тоже не однозначное. Об этом свидетельствует опыт Китая, Тайваня, Северной Кореи, которые в течение десятилетий работают над привлечением специалистов – соотечественников для возвращения на родину.

Таким образом, миграция превратилась в неотъемлемый элемент мировой хозяйственной системы и стала ее будущим источником развития.

Поэтому правительству при определении политики управления миграционными процессами необходимо в полную меру использовать положительные факторы влияния миграции для дальнейшего развития экономики, минимизируя при этом проблемы.

УДК 658.21(083.78)

Е.А. Царева,
Т.Д. Маслова

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬСТВА С ПОМОЩЬЮ СТРУКТУРНОЙ ДЕКОМПОЗИЦИИ РАБОТ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
электротехнический университет

В Российской Федерации проблема обеспеченности жильем является одной из ключевых: на начало 2012 года в среднем на 1-го человека приходилось около 23 кв. м жилья, что более чем в 2 раза ниже аналогичных показателей в развитых странах. Так, в США обеспеченность жильем составляет около 75 кв. м/чел., в Великобритании – 62 кв. м, Германии – 45 кв.м. Этот факт является одной из причин стабильного роста стоимости продаж квадратного метра жилья. Однако при этом может сложиться ситуация отсутствия платежеспособного спроса, т. е. не будет людей, способных пробрести жилье по установленным рыночным ценам.

Из этого следует другая причина роста стоимости квадратного метра – это высокая себестоимость или цена строительства. По оценкам на 2011 год цена строительства 1 кв. метра жилья в РФ составляет 1534 долларов США, примерно такой же показатель у Германии. Однако, средняя заработная плата в ППС долларах США более чем в 2 раза выше российской. Значит, не только потребители, но и застройщики заинтересованы в снижении стоимости квадратного метра жилья.

В строительной отрасли Российской Федерации действует сметная система ценообразования. Она предполагает определение начальной стоимости строительства на основе смет по калькуляции затрат с применением норм и индексов, установленных Методикой определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации (МДС 81-35.2004). Государственные элементные сметные нормы (ГЭСН) скорректированы с учетом изменений, вызванных кризисом, на 2009 год, но в целом опираются на цены 2000 года и используют методики 1987 года. Очевидно, что такой подход сохраняет устаревшую структуру затрат и не дает возможности учитывать стоимость новых материалов и технологий.

В силу длительности строительный процесс характеризуется своей изменчивостью, то есть цена строительства зависит от многих факторов: рост цен на материальные ресурсы; изменение законодательства и технических норм; задержка выхода на площадку из-за административных барьеров и несвоевременное финансирование.

Участники строительного процесса заинтересованы в сохранении постоянной стоимости строительства в течение всех стадий реализации проектов. Но поскольку участников много, и факторы внешней среды подвержены постоянно происходящим изменениям, которые вносят в проект многочисленные участники проекта, например, на рынке строительных материалов часто происходит увеличение цен. Следовательно, начальная

сметная стоимость уже не соответствует действительности и требует изменения в сторону увеличения. Иными словами, сметная документации является часто больше внешним документом, реальная же экономика будущего проекта отличается от рассчитанной в смете на порядок, а то и два. Это увеличивает себестоимость, затягивает сроки реализации и ухудшает финансовые результата всего проекта.

Кроме внешних факторов возникновения такой ситуации, есть внутренняя и устранимая причина – несистемное управление производством «по ситуации».

Начальным этапом инвестиционно-строительного процесса является разработка проектной документации. В США тратится на проектную стадию не менее 25–40 % времени от продолжительности строительства, в Российской Федерации – чаще всего не более 10–15 %. В силу капиталоёмкости проекты строительства нуждаются в особо тщательном финансовом контроле, чтобы можно было обеспечить расходование средств в соответствии с утвержденным бюджетом. Поэтому в управлении строительными проектами акценты должны быть смещены в сторону начальной стадии – разработки ТЭО и ПСД.

Сметной документации, как отмечалось ранее, не хватает гибкости и привязки ко времени; она ориентирована на внешние отношения, в то время как бюджеты выполняют функцию внутреннего управления. Сметное ценообразование и бюджетирование на сегодняшний день слабо связаны между собой, хотя их роли в строительстве во многом совпадают – планирование и контроль финансовых показателей проекта.

Поэтому при управлении проектами в строительстве требуется их консолидация, а также верное иерархирование структуры декомпозиции работ.

Структура декомпозиции работ (от англ. «Work Breakdown Structure (WBS)») — это разбиение проекта на более мелкие и измеримые части. Таким образом, определяются и группируются отдельные элементы проекта работы, что помогает организовать и определить общий объем работ по проекту. WBS также обеспечивает необходимую основу для детальной сметы затрат и управления наряду с предоставлением руководящих указаний по разработке календарного плана и контроля.

Все элементы WBS имеют специальную кодировку, смысл которой — присвоить каждому элементу уникальный номер.

Самый верхний уровень имеет код 0 (ноль) и его часто именуют просто: «проект». Элементы первого уровня нумеруются последовательно от 1 до количества элементов на уровне. Второй и последующие уровни нумеруется таким образом, чтобы элемент сохранил ссылку на вышестоящий. Для строительных организаций наиболее удобным принципом декомпозиции будет функционально-подпроектный принцип. Он означает, что в основе WBS лежит организационная структура и подпроекты компании.

При использовании такой схемы возведение каждого объекта разбивается на «пакеты»: управление проектом, проектирование, плата за присоединение – устранение технологического проектирование и прочие. За каждый пакет работ устанавливается стоимость, суммированием стоимостей получается себестоимость возведения 1 кв. метра постройки. Для получения полной себестоимости строительства следует прибавить к полученной стоимости затраты на оформление земельных участков, маркетинг, налоговое бремя и стоимость финансирования.

Подводя итог вышесказанному, структурная декомпозиция работ консолидирует процессы сметного ценообразования и бюджетирования, является важным составляющим элементом системы управления проектами в строительстве. Она помогает не только более точно определить цену строительства, но и управлять ею за счет использования схем снижения стоимости привлеченных ресурсов и смены их источников.

УДК 338.46

Н.Ю. Шейнер

СЕРВИСНЫЕ ГРАНИЦЫ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Диверсификация основной деятельности предприятий сферы услуг является не только стратегией их роста, но фактором, от которого зависит их устойчивое развитие. Последнее положение обусловлено тем, что диверсификация за счет множественности направлений сервисной деятельности позволяет распределить между ними коммерческие риски, повышая тем самым шансы предприятия сферы услуг избежать серьезных экономических потерь. Не последнюю роль здесь играет также то, что диверсификация позволяет выйти таким предприятиям далеко за пределы точки безубыточности и получить экономию на масштабе «производства» или, точнее говоря на масштабе инфраструктурного обеспечения, что достигается, в первую очередь, путем централизованного товароснабжения и передачи части вспомогательных бизнес-процессов на аутсорсинг. Однако диверсификация способна привести к потере предприятием сферы услуг экономической устойчивости, так как реализация такой стратегии влечет за собой расхождение ряда бизнес-процессов. Своему появлению этот эффект обязан не только тому, что каждое сервисное направление должно иметь собственную материально-техническую базу. Огромное значение в этом контексте приобретает формирование специализированных профессиональных компетенций, среди которых особую роль играют навыки и опыт взаимодействия с потребителями конкретных услуг. Все это актуализирует обоснование сервисных границ диверсифицированной деятельности предприятий данной отраслевой принадлежности. Правильное

их определение способно устранить отдельные организационно-экономические «нестыковки» между различными направлениями диверсификационного роста.

Установление сервисных границ должно предусматривать использование модели детерминантов конкурентоспособности региона М. Портера. Элементом одного из них, как известно, является территория. Кроме того, в нем следует учитывать, что пространственная организация сервисных отраслей определяется градиентом цен, который проявляются в виде их приращения при приближении к городскому центру; повышении иерархического статуса местных сервисных зон; удалении от места размещения предприятия сферы услуг; экспорте услуг. Особую роль здесь играют транспортные издержки. Однако на первое место все же выходят временные затраты, увеличение которых создает дискомфорт для потенциальных потребителей услуг. Здесь дополнительно необходимо также учитывать еще два фактора. В крупных городах развитию сферы услуг способствуют закономерности проявления эффекта концентрации сервисных предприятий, частными формами которого служат «локализация» и «урбанизация». В обосновании местоположения предприятия сферы услуг внимание следует уделять региональной и муниципальной политике маркетинга территорий, которая прописывается в концепции социально-экономического их развития. Установление сервисных границ деятельности диверсифицированного предприятия также связано, в том числе, с дилеммой «односторонняя специализация/ диверсификация». Первая ее часть связана с рядом отрицательных эффектов, к числу которых относятся неполное использование активов; сезонные простои производства; сложность адаптации к рыночной конъюнктуре; высокие транспортные издержки; малый потенциал спроса на услуги на ограниченной территории. Вторая часть дилеммы инициирует иные подобные эффекты, среди которых следует выделить децентрализацию управления предприятием и расхождение требований к сервисным стандартам и гарантиям на различные услуги. Увеличение величин таких эффектов обусловливает степень несовпадения локальных сервисных зон деятельности диверсифицированного сервисного предприятия. Причем по мере роста таких эффектов резонно ожидать, что доходы такого предприятия будут снижаться, а степень его неустойчивости, соответственно, повышаться.

Особое значение в обосновании сервисных границ диверсифицированного предприятия сферы услуг играет специфика его инфраструктурного обеспечения. Ведущей его компонентой выступает материально-техническое снабжение на принципах логистики и управления цепями поставок. Современный подход к нему предполагает организацию ежедневных поставок материальных ресурсов из единого логистического центра. Эффективность такого центра определяется, прежде всего, тем, что он приближен к предприятию сферы услуг. Этот фактор позволяет логистическому центру, с одной стороны, гибко реагировать на запросы сервисного предприятия, а с другой стороны, устранять предпосылки для

непроизводительных затрат за счет отложенных логистических операций, т.е. до полного и точного выявления потребностей предприятия сферы в услугах в поставках материальных ресурсов.

На контуры сервисных границ диверсифицированного предприятия сферы услуг оказывает влияние также степень консолидации заявок потребителей, которую определяют, по крайней мере, три фактора: 1) наличие запросов на обслуживание от корпоративных клиентов; 2) размещение сборных заказов; 3) одновременное потребление клиентами ряда услуг. Такие сервисные границы, кроме того, подвержены конкурентному влиянию со стороны других предприятий сферы услуг, поэтому при обосновании их конфигурации целесообразно учитывать экономическую природу тяготения потенциальных клиентов к той или иной сервисной организации. Следует отметить, что подобные границы легко преодолевают мобильные потребители услуг. Глобализация способствует этому, так как благодаря ей культура сервисного потребления и осведомленность о лучших стандартах обслуживания возрастает.

Раздел 3
ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ЛОГИСТИКИ И СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

УДК 331.2.006.
Е.Б. Атрушкевич

ПОКАЗАТЕЛИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ В ОЦЕНКЕ РАБОТЫ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Оценка эффективности работы различных структурных единиц компании является составляющей ее успешной деятельности, служит достижению целей, обеспечивает мотивацию сотрудников.

В практической работе нередко сталкиваешься с распространенным подходом, когда руководство предприятия заявляет о том, что «правда в кассе» и делит подразделения компании на «прибыльные» и «затратные». Оценить работу «прибыльных» подразделений не составляет особого труда. Например, для отдела продаж оказывается достаточно одного-двух показателей: объем выручки от новых заказчиков и фактическое выполнение плана продаж. Трудности возникают, когда необходимо оценить работу структурных единиц, которые не оказывают прямого влияния на бизнес-результат: отдела кадров, бухгалтерии, IT, маркетинга.

Проблемы с объективной оценкой работы этих подразделений связаны с тем, что:

1) результат их труда не сразу виден и может быть отложен во времени;
2) труднее поддается измерению.

При оценке работы отдела маркетинга в первую очередь вспоминают о расходах. И действительно, маркетинговый бюджет может доходить до нескольких процентов от оборота компании.

Существует множество методик оценки эффективности маркетинговых мероприятий. Мы измеряем GRP, CPT, сравнивая рекламные каналы, рассчитываем стоимость привлечения нового заказчика и удержания «старого» и ряд других показателей. Оценивая работу отдела маркетинга, нельзя говорить только о показателях эффективности, забывая при этом о результативности.

Оценка работы отдела маркетинга должна быть:

- комплексной,
- измеримой,
- основываться на контроле за реализацией запланированных мероприятий,
- находиться во взаимосвязи с показателями оценки работы отдела продаж.

Методика расчета показателей результативности для отдела маркетинга (фрагмент)

<table>
<tr><td>1. Основной показатель результативности</td><td colspan="3">Коэффициент выполнения плана работ отдела маркетинга

(Основной показатель результативности рассчитывается для каждого сотрудника отдела и характеризует личный вклад каждого в результативность работы структурной единицы).</td></tr>
<tr><td>Методика расчета показателя</td><td colspan="3">$K_n=(n1+n2)/m$,
где K_n - коэффициент выполнения плана работ;
n1 - количество выполненных заданий;
n2 - количество заданий, принятых как выполненные (то есть задания, невыполненные или выполненные частично по объективным причинам);
n3 - количество невыполненных заданий;
m - суммарное количество заданий в соответствии с планом работ.</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Критерий оценки результативности</td><td>Показатель</td><td>Критерий</td><td>Оценка</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Коэффициент выполнения плана работ отдела маркетинга</td><td>$K \geq 0,90$</td><td>"отлично"</td></tr>
<tr><td>$0,80 \leq K < 0,90$</td><td>"хорошо"</td></tr>
<tr><td>$0,70 \leq K < 0,80$</td><td>"удовлетворительно"</td></tr>
<tr><td>2.Дополнительный показатель результативности</td><td colspan="3">Коэффициент соблюдения бюджета</td></tr>
<tr><td>Методика расчета показателя</td><td colspan="3">$K_b=f/p$,

где Kb - коэффициент соблюдения бюджета;
f – фактические расходы отдела маркетинга;
p – плановый маркетинговый бюджет.</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Критерий оценки результативности</td><td>Показатель</td><td>Критерий</td><td>Оценка</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Коэффициент соблюдения бюджета</td><td>$K_b<1$</td><td>"отлично"</td></tr>
<tr><td>$K_b=1$</td><td>"хорошо"</td></tr>
<tr><td>$K_b \geq 1$</td><td>"удовлетворительно"</td></tr>
<tr><td>3.Дополнительный показатель результативности</td><td colspan="3">Коэффициент выполнения плана по мероприятиям</td></tr>
<tr><td>Методика расчета показателя</td><td colspan="3">$Км=m_1/m$,
где Км - коэффициент выполнения плана по мероприятиям;
m_1– количество фактически выполненных мероприятий;
m – количество мероприятий по плану.</td></tr>
</table>

	$Кобщ=0,35*К_1+0,20*К_2+0,20*К_3+0,17*К_4+0,08*К_5.$ *где $К_1$ – коэффициент выполнения плана по проведению выставок;* *$К_2$ - коэффициент выполнения плана по BTL-мероприятиям;* *$К_3$ - коэффициент выполнения плана по рекламе в интернете;* *$К_4$ - коэффициент выполнения плана по рекламе через СМИ;* *$К_5$ - коэффициент выполнения плана по прочим мероприятиям.*
4.Дополнительный показатель результативности	*Темп прироста входящих заявок* *Коэффициент появления новых заказчиков*
Методика расчета показателя	$Тп=N_1/N_2*100-100$, *где Тп – темп прироста входящих заявок, %;* *N_1 – количество входящих заявок за отчетный период;* *N_2 – количество входящих заявок за аналогичный период прошлого года.* $Кнз=Z_1/Z_2$, *где Z_1 – количество новых компаний, приславших заявку за отчетный период в компанию;* *Z_2 – количество компаний, приславших заявки за отчетный период.*

Таким образом, оценка работы отдела маркетинга должна проводиться через расчет эффективности отдельных проведенных маркетинговых мероприятий и расчет ряда основных и дополнительных показателей результативности работы.

УДК 379.851

Е.В. Гапонова

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ЛОГИСТИКЕ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Устойчивое развитие туристской отрасли в России позволило компаниям выйти на новый уровень развития, увеличить прибыль и рентабельность. Такая динамика привела к увеличению потребности в более сложных услугах, к возрастанию скорости материальных, финансовых, информационных потоков, потребовала использования новых концепций развития и управления.

На современном этапе главной тенденцией становится выход на первый план эффективной логистики при слиянии её традиционных сфер

применения с новыми стратегическими разработками – интегрированной логистики.

Актуальными являются различного рода исследования, позволяющие расширить область логистического менеджмента за счет инновационных, информационных, инфраструктурных, инвестиционных ресурсов, на практике взаимно увязать отдельные компоненты логистической системы для достижения конкретных логистических целей, для повышения отдачи каждого её звена.

Профессор Д. Дж. Бауэрсокс отмечает, что сам термин «интегрированная логистика» возник в 1980-х и приобрел широкую популярность в 1990-х годах, и поясняет, что система интегрированной логистики обеспечивает продвижение продукции через непрерывную и последовательную цепь пошагового добавления стоимости с приобретением товара и услуг в необходимое время, в надлежащем количестве и форме. Добавочная стоимость означает, что каждая сторона логистической системы включает действия, повышающие стоимость продукта или услуги для тех, кто её будет получать. При этом логистика может интегрировать распределение, производство и снабжение так, чтобы синхронизировать ритмы и потоки.

Изложенная концепция важна с точки зрения стратегического планирования: на конкурентных рынках задачи интегрированной логистики совпадают с идеологией всеобщего управления качеством. Подтверждением этого стали заявления ведущих менеджеров западных фирм об инициативах в области повышения качества продукции и услуг с целью максимального сокращения логистических издержек и повышения качества обслуживания потребителей. Благодаря концепции интегрированной логистики партнеры по бизнесу ищут пути продуктивной координации в планировании и управлении производством продукции, ее перемещением и реализацией.

Эволюция логистики за рубежом показывает, что она становится одним из важных стратегических инструментов в конкурентной борьбе для многих сфер предпринимательства. И те фирмы, которые используют концепцию всеобщего управления качеством, как правило, укрепили свои позиции на финансовом рынке. Концепция всеобщего управления качеством стала своего рода философией управления, которая признает, что нужды потребителя и цели бизнеса неразделимы. Этот подход применяется в равной мере ко всем элементам логистических систем, включая логистические системы туризма.

Внедрение методов интегрированного логистического менеджмента в практику туристского бизнеса позволяет туроператорам значительно ускорить оборачиваемость оборотного капитала, снизить логистические издержки, обеспечить наиболее полное удовлетворение потребителей в качестве туристских услуг и сопутствующего сервиса.

Поскольку услуга представляет собой действие или результат, а не материальный предмет, который будет принадлежать потребителю, наилучших результатов в продвижении туристских услуг добиваются те

компании, которые используют концепцию интегрированной логистики, позволяющую объединить усилия управляющего персонала фирмы-туроператора, ее структурных подразделений – филиалов и турагентов и логистических партнеров («три стороны» в логистике) для сквозного управления основными и сопутствующими потоками. При этом принципы и методы интегрированной логистики должны быть направлены на получение оптимальных решений, в частности минимизацию общих логистических издержек турфирмы. Сокращение всех видов издержек позволяет фирме высвободить финансовые средства на дополнительные инвестиции в информационно-компьютерные системы, рекламу, маркетинговые исследования и т.д.

Оптимальные логистические решения могут быть получены не только по критерию минимума общих затрат, но и по таким ключевым показателям, как время исполнения заказа и качество логистического сервиса.

Повышение организационно-экономической устойчивости турфирмы на рынке обеспечивается персоналом логистического менеджмента в ходе межфункциональной и межорганизационной координации, позволяющей устранить конфликты между компаниями-звеньями логистической цепочки и обеспечить интегрированное взаимодействие с логистическими партнерами по бизнесу. Потенциал интегрированной логистики позволяет реализовать целевые установки фирмы в рамках ее миссии и становится стратегическим фактором повышения конкурентоспособности туроператора.

Суть логистической интеграции состоит в том, чтобы достижения в каждой отдельной функциональной области предоставления туристских услуг вносили максимальный вклад в общую «копилку» компетентности фирмы. Это ставит задачу вовремя реагировать на изменения спроса и других условий конкурентного функционирования компании на рынке, обладать способностью быстро синхронизировать предоставление услуг всеми предприятиями, участвующими в цепочке создания турпродукта. Туроператор при этом играет роль межфункционального координатора и в качестве ресурса достижения этой цели рассматривает интеграцию звеньев в единую систему менеджмента фирмы.

Следовательно, современная интегрированная логистика предполагает сквозное управление потоками логистической системы, проходящими через все ее звенья. Однако это вполне согласуется со структурным делением процесса предоставления туристских услуг на функциональные области (размещение, трансфер, питание и т.д.), деятельность которых подчиняется общей (корпоративной) цели всей системы в целом. Такое деление позволяет более точно определять и решать локальные задачи организации и контроля внутри звеньев и элементов логистической системы, поскольку объектами практической логистики могут быть не только потоки, но и единичные трансакции.

Интегрированный подход в логистике туруслуг требует объединения различных функциональных областей и их участников в рамках единой логистической системы в целях получения потребителем всего пакета услуг.

Такой подход позволяет получить точную информацию о «состоянии» оказания услуги в любой момент — от заказа этой услуги до её получения потребителем.

Получая оптимизированные прогнозы потребностей, подкрепленных информационно-технической базой, а также постоянно обмениваясь информацией об «узких местах» в предоставлении услуг, система менеджмента туристской компании создает прозрачность в отношениях, улучшает эффективность управления, своевременно реагируя на нужды конечных потребителей. При этом задача координации состоит в оптимальной увязке на оперативном уровне различных требований, возникающих в логистической системе.

Таким образом, интегрированный подход создает реальную возможность объединения функциональных областей логистики путем координации действий, выполняемых независимыми звеньями логистической системы, разделяющими общую ответственность в рамках целевой функции качественного предоставления туристских услуг и сопутствующего сервиса.

УДК 339.188.4

Е.Э. Дёмин

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ ЦИКЛАМИ ЛОГИСТИКИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Роль сферы услуг в развитии национальной экономики постоянно возрастает. Это процесс объективный, так как рост производства и инновационной активности в промышленности выступает в роли фактора, который стимулирует спрос на услуги по обслуживанию новых машин и оборудования. Появление товарных нововведений в свою очередь порождает спрос на услуги по обучению их правилам эксплуатации. Отдельно в качестве фактора, выступающего в роли катализатора спроса на услуги, необходимо выделить формирование территориально-производственных кластеров, которое сопровождается передачей предприятиями вспомогательных сервисных процессов на аутсорсинг. Таким образом, сегодня существуют все предпосылки для укрепления предприятиями сферы услуг своих рыночных позиций. Однако производительность труда в этой отрасли и уровень обслуживания в ряде случаев все еще отстают от мировых стандартов. Одна из причин этого положения заключается в недооценке роли логистики в обеспечении устойчивого развития предприятия сферы услуг.

В вопросе обслуживания клиентов предприятиями сферы услуг особое значение играет оперативное реагирование на их запросы и повышение ценности предоставляемых услуг. Выполнение этих условий напрямую связано с рационализацией функциональных циклов логистики и

надежностью поставок. Множественность таких циклов предопределяется широтой закупаемых материальных ресурсов. Причем именно это обстоятельство на практике существенно затрудняет логистическую координацию взаимодействий участников инфраструктурного обеспечения сервисных предприятий, от которой во многом зависит степень их операционной гибкости, позволяющей откликаться на новые запросы потребителей. Кроме того, наличие в таких циклах логистики непроизводительных или не добавляющих ценность для потребителя этапов или процессов снижает уровень конкурентоспособности обслуживания клиентов. Это актуализирует периодический анализ структуры таких циклов, который должен предусматривать исполнение следующих этапов: исследование перспективных источников поставок с учетом глобальных и местных источников поставок; обоснование способа размещения заказа на поставки (он определяет принципиальную структуру функционального цикла логистики); подробное специфицирование логистических процессов этого цикла исполнения заказа с учетом связей между ними; оценка вклада каждого такого процесса в формирование ценности для клиента и его соответствия международным стандартам ИСО; обоснование путей совершенствования структуры такого цикла; установление регламентов логистического контроллинга в сфере инфраструктурного обеспечения.

Центральным вопросом управления функциональными циклами логистики в сфере услуг является их координация. Последний управленческий процесс призван обеспечить их сопряжение в целях безукоризненного инфраструктурного обслуживания предприятий сферы услуг. Сложность решения этой задачи в основном определяется тремя факторами. Во-первых, возможные сбои в процессе исполнения логистических циклов крайне отрицательно отражаются на обслуживании потребителей услуг. Причем нередко это приводит к серьезным конфликтам, которые невозможно уладить без большого, в том числе, репутационного, ущерба для предприятий сферы услуг. Во-вторых, запросы клиентов постоянно меняются. Чтобы их выполнить в полном объеме, требуется, в частности, совершенствовать инфраструктурное обеспечение предприятий сферы услуг. Существенное значение в этом контексте приобретает придание логистического стратегии организации поставок требуемой гибкости. В-третьих, управленческий учет параметров функциональных циклов логистики наладить не так просто. Проблема заключается в том, что для достижения этой цели необходимо визуализировать все логистические процессы, а это требует значительных временных затрат. Причем очень важно правильно классифицировать не только все внешние и внутрифирменные логистические процессы, но и установить их владельцев или разделить их ответственность за тот или иной процесс.

Рационализация функционального цикла логистики должна производиться с учетом того, что ускорение выполнения процессов хотя бы на одном из их этапов может потребовать чрезмерных и порой неоправданных логистических усилий на других этапах циклах. В этом

контексте целесообразно обосновывать пределы логистической производительности на каждом этапе исполнения заказов на поставки с учетом затрат, в том числе, временных, на обеспечение их надежности. Кроме того, важно учитывать отраслевую специфику логистики в сфере услуг. Отдельное внимание необходимо уделять логистическим рискам, которые возникают в случае рационализации функциональных циклов логистики, так как иначе она не даст желаемый результат. Особый акцент целесообразно делать на устранение предпосылок для возникновения логистических конфликтов между предприятиями или отдельными подразделениями, задействованными в таких циклах.

УДК 338.242

С.Ю.Ившин

РАЦИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Управление цепями поставок - это системный подход к интегрированному планированию и управлению всем потоком информации, материалов и услуг от конечного потребителя через предприятия и склады до поставщиков сырья.

Сущностью управления цепями поставок является рассмотрение логистических операций на протяжении всего жизненного цикла продукта, т.е. процесс разработки, производства, продажи готового продукта и его послепродажное обслуживание.

Цепь поставок в процессном понимании - это совокупность информационных и материальных потоков и соответствующих им кооперационных и координационных процессов между различными участниками цепи создания стоимости для удовлетворения потребностей проекта в ресурсах и услугах. Цепь поставок как объектное понятие - это совокупность организаций (предприятий-изготовителей, складов, дистрибьюторов, провайдеров, экспедиторов, организаций оптовой и розничной торговли), взаимодействующих в материальных, финансовых и информационных потоках, а также потоках услуг от источников исходного сырья до конечного потребления.

Управление цепями поставок может рассматриваться как целостная стратегия, обеспечивающая эффективное управление материальными, финансовыми и информационными потоками для обеспечения их синхронизации в организациях – участниках цепи. Отлаженная система управления цепями поставок помогает совершенствовать систему планирования, оптимизировать складские запасы, осуществлять своевременные поставки ресурсов, обеспечивать соответствие предложения

спросу, снижать затраты и, как следствие, повышать эффективность реализации проекта.

Анализ сложившихся систем взаимоотношений различных участников в рамках производства и реализации различной продукции позволяет выделить ряд проблем, возникающих в области кооперации их действий. Основные из них – это разрыв налаженной системы кооперационных связей, отсутствие планирования и регулирования кооперационных и координационных процессов, недостаточная договорная дисциплина, появление таможенных барьеров на границах между государствами, неготовность организаций к расширению и углублению внешнеэкономических связей, сложность адаптации зарубежного опыта управления процессами кооперации к отечественным условиям хозяйствования.

Рациональное функционирование системы управления цепями поставок ресурсов заключается в управлении всеми этапами снабжения, их автоматизация и контроль движения ресурсов.

Современные предприятия тратят на логистику от 5 до 35% от объема продаж в зависимости от типа бизнеса, масштаба деятельности и других характеристик, при этом существует устойчивая тенденция увеличения этих затрат. Рынки XXI века характеризуются стремительным ростом товаров и услуг, более короткими жизненными циклами продукции и возрастающими темпами разработок новой продукции. Обычного быстрого реагирования в нужное время недостаточно для удовлетворения потребностей подобных рынков. С этой точки зрения задача современной логистики — обеспечить условия, чтобы нужная продукция, удовлетворяющая строго определенные потребности, доставлялась в нужное место в нужное время. Важную роль играет анализ современных логистических концепций, определение их квинтэссенции, характерных особенностей и применяемых методов.

Необходимо отметить, что в логистических системах информация играет определяющую роль, особенно, если речь идет об определении спроса, на основе которого определяются все параметры интегрированной логистической цепи, связывающей производителя ресурсов с конечным потребителем. Однако чем дальше от потребителя по каналу дистрибуции, тем больше искажается информация о необходимых запасах продукции, и как следствие - значительное накопление излишков на всех этапах движения товара от производителя к потребителю. Подобное явление в логистической литературе получило название "эффект бычьего кнута" (The Bullwhip Effect).

Наиболее адекватной задачей эффективного управления цепями поставок является концепции "точно в срок" (just-in-time, JIT), "стройного производства", "тянущих систем" и "быстрого реагирования". Первоначальным лозунгом концепции "точно в срок" было потенциальное исключение запасов материалов, компонентов и полуфабрикатов в производственном процессе. Основная идея концепции заключается в следующем: если производственное расписание задано (абстрагируясь пока от спроса или заказов), то можно так организовать движение материальных

потоков, что все материалы, компоненты и полуфабрикаты будут поступать в необходимом количестве, в нужное место (на сборочной линии - конвейере) и точно к назначенному сроку для производства или сборки готовой продукции. При этом страховые запасы, иммобилизующие денежные средства фирмы, не нужны. Концепция "точно в срок" - это подход для достижения успеха, основанный на последовательном устранении потерь (под потерями понимаются любые действия, не добавляющие стоимости к продукту). Это также доставка материалов в необходимое время и нужное место. Концепция "точно в срок" – это современная концепция/технология построения логистической системы в производстве (операционном менеджменте), снабжении и дистрибьюции, основанная на синхронизации процессов доставки материальных ресурсов и готовой продукции в необходимых количествах к тому времени, когда звенья логистической системы в них нуждаются, с целью минимизации затрат, связанных с созданием запасов. Широкое распространение в логистической практике концепции "точно в срок" объясняется низким уровнем запасов материальных ресурсов, незавершенного производства и готовой продукции; сокращением производственных площадей; повышением качества изделий и снижением брака; сокращением сроков производства; повышением гибкости при изменении ассортимента продукции; высокой производительностью и эффективностью использования оборудования; активным участием рабочих в решении производственно-технологических проблем; хорошими отношениями с поставщиками и др. Логистические системы, использующие принципы концепции "точно в срок", являются "тянущими" системами (pull systems), в которых размещение заказов на пополнение запасов материальных ресурсов или готовой продукции происходит в том случае, когда количество их в определенных звеньях логистической системы достигает критического уровня. При этом запасы "вытягиваются" по распределительным каналам от поставщиков материальных ресурсов или логистических посредников в системе дистрибуции. Внедрение и распространение концепции «точно в срок» в мире привело к изменению традиционного подхода производственного менеджмента к управлению запасами.

В последние годы во многих западных фирмах при организации производства и в оперативном менеджменте получила распространение логистическая концепция "стройного производства". Сущность внутрипроизводственной логистической концепции "стройного производства" выражается в творческом соединении следующих основных компонентов: высокого качества, небольшого размера производственных партий, низкого уровня запасов, высококвалифицированного персонала, гибких производственных технологий. Концепция "стройного производства" частично основывается на принципе "тянущих систем". Применительно к этой концепции данный принцип означает: отсутствие складов, только минимальные запасы на полках, все запасы - на рабочих местах, т. е. следует

использовать лишь те компоненты, которые необходимы для удовлетворения заказа потребителей.

В зарубежной практике среди прочих логистических концепций за последнее десятилетие большое распространение получили различные варианты концепции реагирования на спрос, в том числе концепция "быстрого реагирования". Основная идея метода «быстрого реагирования» состоит в том, чтобы действовать с целью получения временных конкурентных преимуществ. Применение логистического метода «быстрого реагирования» стало возможным после разработки соответствующих информационных технологий, в частности электронного документооборота, штрихового кодирования, системы «электронной точки продаж» и лазерных сканеров. Суть метода «быстрого реагирования» заключается в том, чтобы оценивать спрос в реальном масштабе времени, насколько это возможно, и как можно ближе к конечному потребителю. Все четыре метода могут быть адаптированы и применены для повышения эффективности логистических цепей поставок, но их использование зависит от специфики производства, его масштаба, поставленных целей и задач, выбранной системы управления. При этом, каждый из четырех методов подразумевает под собой определенный стиль управления. Кроме того, современная политическая и экономическая нестабильность, угроза экстремизма и возможность террористических актов определяют высокую актуальность проблемы обеспечения безопасности цепей поставок.

Логистическая отрасль в России демонстрирует экспоненциальный рост, который находит свое отражение в организации крупными компаниями собственных сетей дистрибьюции, а также в развитии рынка логистических провайдеров. Логистика становится эффективным инструментом повышения эффективности компаний, поэтому многие предприятия стремятся оптимизировать управление своими цепочками поставок и создать добавленную стоимость в процессе движения товаров к конечным покупателям.

Управление цепями поставок представляет собой процесс организации планирования, исполнения и контроля потоков сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции, а также обеспечения эффективного и быстрого сервиса за счет получения оперативной информации о перемещениях товара.

Анализ отечественного и зарубежного опыта управления цепями поставок позволяет сделать вывод, что построение эффективных цепей поставок на основе использования современных концепций и методов управления интегрированной логистикой, обеспечивающих надежность, гибкость и безопасность систем поставок, позволяющих обеспечить максимальное удовлетворение потребностей в ресурсах, является залогом успешной реализации в целом.

УДК 338.24 С.Ю.Ившин

ИНФОРМАЦИОННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Информационная интеграция транспортно-логистической цепи необходима для построения единого информационного пространства, которое позволяет обеспечить нужную в современных условиях скорость, полноту и точность получения необходимых для оказания транспортной услуги данных. Важное значение качество информационного обеспечения получает при использовании точных технологий поставки товаров типа Just-in-time - "точно в срок". Сложность информационной интеграции в транспортной логистике обусловлена множеством информационных каналов и взаимозависимостью информационных потоков.

Для формирования и поддержки внутренней информационной инфраструктуры транспортно-логистических компаний в ближайшей перспективе наиболее эффективными могут стать сетевые интернет-технологии. Принимая во внимание потребности практической деятельности, такие технологии начинают реализовываться в новых версиях корпоративных информационных систем, созданных для комплексной автоматизации управления крупными товаропроизводящими компаниями, организующими свою деятельность сообразно принципам и схемам классической логистики.

Информационная интеграция в транспортной логистике на глобальном уровне реализуется в пределах международных программ.

С развитием интеграционных процессов на транспорте и в экономике в целом вопросы организации и оптимизации информационных потоков становятся более актуальными. Возникает информационная избыточность, замедляющая деловые процессы из-за потребности перерабатывать большое количество ненужной информации. Данный вопрос не менее важен, чем вопрос информационной недостаточности. Оптимизация информационных потоков в транспортно-логистических системах может осуществиться через информационное моделирование - новое, пока еще только относительно абстрактное научное направление в телематике.

Информационное моделирование нуждается в описании информационных источников и каналов передачи данных, их характеристик, формализации получаемых по каналам передачи данных сообщений с преобразованием их в информацию, пригодную для вычисления критериев эффективности транспортных операций.

Логистика, в особенности транспортная логистика, немыслима без активного использования информационных технологий. Трудно представить себе формирование и организацию работы цепей поставки товаров без интенсивного оперативного обмена информацией между звеньями

транспортной цепи, без возможностей быстрого реагирования на потребности рынка транспортных услуг. В настоящее время чрезвычайно сложно обеспечить необходимое потребителями качество сервиса и эффективность транспортных операций без применения информационных систем и комплексных программ для анализа, планирования и поддержки принятия коммерческих решений. Тем более, именно из-за развития информационных систем и технологий, обеспечившим возможность автоматизации типовых операций в транспортных процессах, логистика стала доминирующей формой организации товародвижения на технологически высококонкурентном рынке транспортных услуг.

Необходимо отметить развитие и совершенствование всеобщих информационных технологий бизнеса (Интернет, мобильная телефонная связь, мультимодальность) для оптимизации транспортного процесса, также как переход от конкуренции между видами транспорта к активному сотрудничеству на основе мультимодальности и транспортной логистики. Несомненно, перечисленные направления развития являются основополагающими в современной концепции глобализации и уравновешивании транспортной логистики.

Свойственно, что большинство современных направлений в развитии рынка транспортных услуг ориентированы на активное использование электронных форм обеспечения деловых операций. Это проявляется и в названиях новых, весьма перспективных и эффективных электронных технологий: e-mobility; e-business; e-logistics и прочие.

Тенденции дальнейшего использования информационных систем и технологий в транспортных процессах связаны непосредственно:

•с информационной интеграцией на транспорте на основе интернета и телематики с целью обеспечения глобального трансъевропейского мониторинга движения товаров;

•с совершенствованием внутреннего и внешнего документооборота в транспортных и транспортно-обслуживающих компаниях;

•с решением проблем простоя транспорта на границах путем активного внедрения технологий "Green Custom" ("зеленая таможня"), основанных на электронном документообороте (EDI);

•с развитием сети высокоскоростных платных магистралей с дистанционными формами расчетов;

•с формированием сети виртуальных транспортно-экспедиторских агентств в Интернете для обеспечения самоорганизационных процессов в отношениях между клиентами и поставщиками транспортных услуг (службы самозаказа);

• с информационной интеграцией товаропроизводящих и транспортно-обслуживающих компаний с потребителями на платформе интернет-технологий.

Аналогично в определённой степени несложные формы частичной информатизации коммерческой деятельности, доступные сегодня российским транспортным компаниям, например, автоматизация

документооборота, могут обеспечить значительное повышение эффективности работы.

В общем информационная проблематика в транспортной логистике заключается в следующих направлениях:

• исследование информационных потоков, которые динамично меняются с изменением форм собственности, диверсификации фирм, усложнением и повышением открытости рынка транспортных услуг;

• разработка информационных и программных систем для автоматизации управления компаниями;

• разработка программно-технологических программ для решения задач бизнес-планирования в транспортных, экспедиторских и агентских компаниях;

• совершенствование систем мобильной связи для транспорта;

• интернет-технология в организации, обеспечении и управлении транспортными процессами.

С помощью развития сети интернет и активизации деятельности многочисленных виртуальных служб цикл услуг по поставке товаров конечному потребителю начинает получать достаточно конкретные формы, основанные на типизации транспортно-технологических, информационных и финансовых операций. Таким образом, логистика больше связывается, а также чаще ассоциируется с разработкой сложных проектов поставки - распределения товаров, ресурсов. Начинают создаваться центры по разработке и продаже таких проектов. При этом предметная область проекта может быть разнообразной - от разработки системы управления транспортно-экспедиторской компанией до организации выставки в другой стране, на другом континенте. То есть иными словами, публикуемые на сегодняшний день в сети интернет предложения крупных проектно-логистических, информационных и программно-технических фирм свидетельствуют о начале нового этапа в развитии логистики и транспортной логистики в частности. Данный этап характеризуется как широким использованием интернет-технологий в классической логистике, так и активизацией исследований в области логистического проектирования, реновации и интерактивного обеспечения логистических цепей. Может быть, одним из удачных обобщений новых, формирующихся направлений в транспортной логистике, с традиционными выступает макровременная концепция жизненного цикла транспортно-логистической цепи.

УДК 338.24:676

Е.А. Колесникович

ВОПРОСЫ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ВЗАИМОСВЯЗИ ТРАНСПОРТНЫХ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЦБП

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

За последние несколько десятилетий ситуация на рынке целлюлозно-бумажной промышленности значительно изменилась. Прежде всего эти изменения связаны с глобализацией рынка, появлением новых конкурентных структур, изменением запросов потребителей, с желанием предприятий производить товары с высокой добавленной стоимостью. Безусловно, эти изменения в структуре рынка явились определенным вызовом для эффективного управления предприятиями, вместе с тем, они дали и серьезные возможности их интенсивному развитию. Предприятия, научившиеся быстро реагировать на вызовы внешней среды, сфокусировались на ключевом бизнес-процессе, который создает стоимость и дает доход. Один из таких ключевых процессов - логистика или управление цепями поставок.

Целлюлозно-бумажная промышленность представляет собой сложный механизм взаимодействия большого числа различных организаций, разветвленную сеть экономических, технологических и логистических взаимосвязей, от эффективности взаимодействия которых зависит и вся цепочка создаваемой ценности конечного продукта, его конкурентоспособность и стоимость.

Внутри отрасли в целом около 30 % всего выпуска бумаги перерабатываются в различные бумажные изделия производственного и потребительского назначения. Более 55 % общей выработки картона составляет его потребление внутри отрасли. Около 77 % перерабатываются по назначению в товары народного потребления, остальные 23 % используются для изготовления средств производства.

Проводя анализ уровня внутриотраслевых логистических связей, необходимо помнить, что каждое отраслевое предприятие может выступать как поставщик или потребитель и, даже, как поставщик и потребитель целлюлозно-бумажной продукции одновременно. Например, имеются целлюлозно-бумажные предприятия, которые поставляют бумажным фабрикам сульфитную целлюлозу и перерабатывают в то же время привозную сульфатную целлюлозу.

Необходимым условием для создания цепей поставок с целью удовлетворения потребительских запросов и, как следствие, получения конкурентных преимуществ предприятием, является эффективная логистика. К первому преимуществу относится то, что потребитель при дальнейших сделках готов отдавать предпочтение тому поставщику, у которого он получает заказанные товары неповрежденными, в указанные сроки, в полном объеме и по установленной заранее стоимости. Другими словами,

увеличению удовлетворенности потребителей товаров и услуг и формированию лояльности клиентов способствует любое повышение качества сервиса, что и предполагает логистика. В свою очередь, это приводит к увеличению оборота компании, его доли рынка и объему прибыли. Второе преимущество, которое дает логистика, фокусируясь на основных нуждах клиентов и делая основные процессы предприятия более эффективными, - сокращение затрат на услуги, невостребованные потребителями. Таким образом, совершенствование логистики снижает общие затраты. В совокупности все эти действия делают товар более привлекательным на рынке.

Те компании, которые создали значительное конкурентное преимущество по сравнению с остальными, преуспели в логистике и управлении цепями поставок.

Выделим три основные сферы повышения конкурентоспособности за счет использования логистики:

- значительное сокращение издержек;
- улучшение качества сервиса;
- сокращение длительности сроков пополнения запасов и логистического цикла.

Первое преимущество достигается, в основном, за счет сокращения транспортных затрат, доля которых в структуре общих логистических затрат около 65 %. Затраты в логистику на отечественных предприятиях составляют в среднем 15-23 % в стоимости реализуемой продукции, при этом доля транспортных издержек в составе общих логистических также преобладает, достигая отметки в 75 %.

Необходимо отметить, что при рассмотрении вопроса снижения совокупных издержек по всем логистическим процессам, предприятия целлюлозно-бумажной промышленности прежде всего ориентируются на улучшение сервиса и сокращение продолжительности цикла выполнения заказа.

Действительно, основной разрыв между худшими и лучшими предприятиями закладывается на уровне сервиса, предоставляемого потребителям.

Худшие предприятия отрасли предоставляют в среднем только 58 % бездефектных поставок. У худших западных отраслевых предприятий уходит 21 день на закупку материалов, переработку сырья и получение готовой продукции, лидеры же достигают таких результатов в среднем за 15 дней. Такое 30 % - е преимущество достигается за счет более эффективного планирования закупок и более целенаправленной и гибкой политики операций (“Lean production”). Что касается положения по этой позиции отечественных предприятий целлюлозно-бумажной промышленности, то они очень сильно отстают.

Под логистическим циклом понимается временной интервал между оформлением заказа на поставку и доставкой заказанного товара клиенту.

В условиях несовершенного транспортного обеспечения, одним из индикаторов которого служит неопределенность времени доставки, большинство отечественных предприятий ЦБП вынуждено поддерживать товарные запасы, превышающие уровень, обусловленный целевыми установками физического распределения. В свою очередь, эта проблема ведет к снижению оборачиваемости товарных и материальных запасов и росту затрат на их хранение.

В настоящее время более 90 % компаний в ЦБП при осуществлении логистических операций прибегают к услугам третьих лиц. Все чаще процессы управления и оптимизации запасов передаются предприятиями на аутсорсинг, что позволяет им сосредоточить все силы на основных бизнес-процессах.

Вместе с этим, по-прежнему, наиболее распространенными для передачи на аутсорсинг являются транспортные услуги. Передача функции транспортировки на аутсорсинг является широко применяемой практикой в отрасли. При построении долгосрочного сотрудничества с компаниями, представляющими логистические услуги, лидеры рынка в итоге переводят на аутсорсинг транспортирование всех объемов продукции и заключают стратегические альянсы с компаниями-перевозчиками. Производители выигрывают за счет более выгодных в финансовом отношении перевозок, надежных поставок и могут рассчитывать на гибкий подход в транспортировке. В то же время перевозчики выигрывают за счет постоянного заказчика. Худшие отраслевые предприятия заказывают примерно 84 % всех своих логистических услуг традиционным способом (временные договоренности), тогда как у лидеров около 54 % услуг оказаны при стратегическом альянсе с поставщиком услуги. Изучая сокращение затрат, достигнутое за счет таких долгосрочных стра-тегических союзов, лидеры выявили, что за 3 года было достигнуто снижение издержек более, чем на 10 %.

УДК 338.24.01

Г.В. Куляскин

ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Одной из главных научных проблем в настоящее время становится выявление комплексной содержательной характеристики воздействия логистики на конечную эффективность функционирования цепей поставок. Все это вызывает необходимость корректировки существующих подходов к оценке эффективности логистических систем и процессов. В первую очередь, это относится к формированию ценностно-ориентированной концепции управления, в соответствии с которой в качестве интегрального оценочного показателя эффективности преобразований принимается

формирование ценности для потребителя, обеспечивающей в итоге гарантированный стабильный рост стоимости бизнеса.

Ценность в современной трактовке является сложным, неоднозначно определяемым многофакторным понятием. В переводе с английского термин «value chain» переводится разными авторами как «цепочка ценности», «цепочка создания стоимости», «цепочка добавления потребительной стоимости», «стоимостная цепь». Цепочка создания стоимости есть совокупность работ, которые увеличивают потребительную стоимость услуг или продуктов, создаваемых предприятием и продаваемых ее клиентам.

Со стратегической точки зрения концепция цепочки ценностей, в отличие от концепции добавленной стоимости, предполагает, по крайней мере, четыре направления увеличения прибыли: связь с поставщиками; связь с потребителями; технологические связи внутри цепочки ценностей одного подразделения предприятия и связи между цепочками ценностей подразделений внутри предприятия.

Общая методология использования цепочки ценностей включает следующие этапы:

1. Построение цепочки ценностей данной отрасли и установление затрат, доходов и активов для всех видов экономической деятельности, которые являются звеньями цепочки.

2. Выявление факторов изменения затрат, регулирующих каждый вид деятельности по созданию цепочки ценностей.

3. Исследование возможностей получения устойчивого преимущества либо путем более эффективного контроля за затратообразующими факторами, либо перестройкой цепочки ценностей.

Рассмотрение понятия «ценностное предложение» можно расширить, если учитывать интересы всех стейкхолдеров: государства, собственников, инвесторов, работников предприятия, поставщиков и потребителей, причем потребителей следует разделить на клиентов, которые являются средним звеном, и на конечных потребителей продукции. При этом разным категориям заинтересованных лиц присуща разная ценность.

Рассмотрим эту категорию более подробно для потребителя, поскольку формируемая ценность для клиента в повышение уровня обслуживания, что сказывается на росте его лояльности. Лояльность и удовлетворенность клиента увеличивает получаемые предприятием доходы и, самое главное, приводит к стабильности их получения, что в итоге приводит к максимизации стоимости бизнеса.

Следует отметить, что на предприятиях, где используется концепция управления на основе увеличения ценности для клиента, заметно улучшается картина по обеспечению инвестиционной привлекательности, иными словами наблюдается рост стоимости бизнеса. Ценностно-ориентированное управление - это практика принятия решений, где целевой функцией является максимизация денежных потоков будущих периодов.

Преимущества ценностно - ориентированного управления следующие:

- установление четких приоритетов в менеджменте организации;

- сбалансирование краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных компромиссов;
- оптимизация процессов планирования бюджета;
- поощрение инвестиций;
- улучшение и оптимизация распределения ресурсов;
- предотвращение враждебных поглощений;
- повышение эффективности решения задач повышенной сложности и минимизация рисков;
- увеличение корпоративной прозрачности;
- предотвращение недооценки акций.

Главная особенность ценностно - ориентированного управления - это взаимовыгодное сотрудничество со всеми заинтересованными сторонами (потребителями, поставщиками, работниками, инвесторами и т.д.), которое позволяет эффективно существовать и конкурировать на многих рынках:

1. Рынки продуктов и услуг.
2. Рынки для руководства и контроля корпораций (угроза поглощения, выкуп за счёт кредита).
3. Рынки капитала (конкуренция за деньги инвесторов и т.д.).
4. Рынки сотрудников и менеджеров (конкуренция за имидж компании).

Отсутствие конкурентоспособности на любом из этих рынков способно подвергнуть серьёзному риску любую организацию.

УДК 339.188.4

С.С. Стороженко

К ВОПРОСУ О ПРОЕКТИРОВАНИИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В последние годы интерес к проектам строительства транспортно-логистических центров (ЛЦ) возрастает постоянно. Эту тенденцию следует считать прогрессивной, так как она создает объективные предпосылки не только для развития национальной транспортно-логистической системы, но и для разработки обоснованной логистической кластерной политики. Она пока отсутствует, хотя отдельные ее элементы просматриваются в ряде научных публикаций и законодательных актах. Здесь следует выделить работы М. Портера, кластерная концепция в которых основана на «ромбе региональных детерминантов», и проект «Кластерной политики в РФ». Центральное место в кластерах отводится логистическим центрам. Специфика их деятельности отражена в названии, что априори предопределяет научный интерес, в первую очередь, к функциональным зонам логистики в управлении подобными объектами. Однако анализ работ, посвященных ЛЦ различных типов, показывает, что главная ставка в них делается на обосновании

экономической целесообразности капиталовложений. Причем акцент делается на одном только их классе – на транспортно-логистическом центре (ТЛЦ). Несомненно, избирательность такого подхода оправдывается высокой актуальностью формирования в РФ современной логистической инфраструктуры, отвечающей, в том числе, требованиям эффективной организации смешанных перевозок, в первую очередь, на магистральных направлениях. Однако следует отдавать отчет тому, что интенсивность движения по ним грузовых потоков, объем и структура перевозимых грузов, преимущественно предопределяются: государственными нуждами; производственными и торговыми потребностями предприятий. В первом случае лимитирующим фактором выступают бюджетные ограничения, предельные значения которых рассчитываются исходя из необходимых материальных затрат на управление государством, государственное хозяйствование и обеспечение безопасности жизнедеятельности населения. Во втором случае в качестве такого фактора также выступают бюджетные ограничения, но уже на микроуровне. Безусловно, грузовые потоки, имеющие место в 1 случае, представляют собой условно-постоянную категорию. Аргументом в пользу вариативности параметров таких потоков, т.е. условности их постоянства, служит, например, пересмотр бюджетных параметров в этом году по причине экономической стагнации в реальном секторе экономики. Хотя это в целом не препятствует для обоснования «гарантированной» логистической нагрузки на ТЛЦ, встроенные, прежде всего, в федеральную транспортную систему. Расчет нагрузки на ТЛЦ, обусловленной потребностями коммерческих предприятий в перевозках грузов, более сложен. Прогнозы, которые периодически разрабатывает Минэкономразвития РФ, эту задачу не упрощают, так как их точность не высока и число вероятных сценариев развития экономики значительно.

Категория ТЛЦ, по нашему мнению, отличается от категории транспортного узла, прежде всего, тем, что из ее названия следует, что в этом центре осуществляются логистические операции. Однако это и так ясно, поскольку перевалка грузов является неотъемлемым атрибутом операционной деятельности в таких узлах. Другое дело, если ТЛЦ вменяется в обязанность решение задачи по оптимизации логистической деятельности в зоне их ответственности с целью повышения эффективности смешанных перевозок. Причем именно действия по управлению логистической активностью на территории, имеющей четко очерченные границы, по нашему мнению, являются главным признаком ЛЦ, независимо от его функциональной специфики. Нельзя не отметить, что эволюция ЛЦ характеризуется усилением концентрации ответственности логистического менеджмента за интегрированные решения в сфере управления цепями поставок. Причем наблюдается постепенный отказ от дислокации руководства логистикой в местах сосредоточения основных мощностей (складов, распределительных центров и др.) в пользу ухода в «виртуальную» среду. Таким образом, любой ЛЦ априори должен занимать активную позицию. В ином случае наличие в его названии термина «логистический» будет означать просто дань моде. Эту

тенденцию мы сегодня наблюдаем в сфере организации перевозок, где транспортный процесс все чаще классифицируют как основной логистический процесс. Хотя, как известно, роль транспорта в логистических системах сводится исключительно к формированию коммуникаций, связывающих ее элементы (склады, места хранения товаров и др.). Причем опасность такой тенденции заключается в том, что она создает объективные предпосылки для завуалирования истинных логистических проблем, обусловленных ошибками, допущенными на стадии формирования и пополнения запасов, изменения их структуры и обоснования мест их размещения.

Таким образом, на первое место в обосновании строительства ЛЦ выходит, прежде всего, понимание структуры спроса на их логистические услуги и самое главное – прогнозирование интенсивности входящих и выходящих из ЛЦ материальных потоков. При решении 1-й задачи существенное значение приобретает видение региональных, федеральных и предпринимательских кластерных инициатив, а также перспектив развития национальной экономики. В рамках 2-й задачи требуется строго оценить возможность управления спросом на логистические услуги, которая во многом зависит от активности позиции ЛЦ в системе рыночных отношений. Такая активность связана с формированием клиентоориентированных цепей поставок, что требует отказа ЛЦ от пассивных логистических действий (они обычно характеризуются «настройкой» на ожидание запросов клиентов) и пересмотра политики управления товарными запасами, т.е. отказа от модели экономичного размера заказа.

УДК 338.24.01

А.В. Терешкин

АУТСОРСИНГ КАК СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Зарубежный и отечественный опыт применения аутсорсинга позволил сформировать различные варианты его организации. Некоторые известные попытки представления классификации видов аутсорсинга характерны неполнотой, неточностью, расплывчатостью формулировок. Ниже представлена уточненная классификация видов аутсорсинга, которая содержит следующие основные признаки:

1. По объему внедрения аутсорсинга в компанию:

- «*минимальный аутсорсинг»* - вывод из состава предприятия заготовительных, вспомогательных и обслуживающих подразделений.

Все подразделения, которые не имеют отношения к основному производству, становятся или юридически самостоятельными образованиями, или специализированными подразделениями сторонних профессиональных сервисных фирм-аутсорсеров. Как показывает опыт, совокупная выручка

реструктурированного предприятия в короткие сроки вырастает на десятки процентов, заметно снижаются затраты. При этом резко растет выработка на одного работающего в силу того, что стоимость готовой продукции теперь делится только на работников основного производства. Получается, что объёмы производства не уменьшились (или даже выросли), а численность сократилась в несколько раз. Таким образом, минимальный аутсорсинг позволяет использовать самые очевидные резервы и почти сразу же получить результаты;

-*«эффективный аутсорсинг»* - представляет собой появление новых функций. Для эффективной работы на рынке многим крупным промышленным предприятиям необходимо развивать рыночные функции (маркетинг, управление акционерным капиталом, оценочная деятельность, бизнес-планирование, привлечение инвесторов, использование современных информационных технологий). Эффективный бизнес в настоящее время невозможен без использования информационных технологий, но выполнять работы по компьютеризации и информатизации бизнеса силами внутреннего подразделения предприятия зачастую просто невозможно.

Современные промышленные предприятия широко используют услуги консультационных фирм, что тоже называется «эффективным аутсорсингом»;

- *«радикальный аутсорсинг»* - это создание в результате реструктуризации фирмы без производства. Считается, что в будущем останутся только компании, которые:

а) разрабатывают новые и модифицируют существующие продукты (осуществляют так называемый инжиниринг), занимаются диспетчеризацией размещения заказов, контролем качества, поиском финансовых средств, активной работой на рынке, в частности формированием рыночных ниш, созданием брэндов, контролем продвижения товаров на рынке и т.д.;

б) осуществляют производство товаров, работ, услуг по заказу и под товарным знаком фирм первого типа, то есть являются аутсорсерами.

Таким образом, встав на путь «радикального аутсорсинга», предприятие оставляет за собой лишь интеллектуальную деятельность. Такая модель в полной мере отвечает основному принципу аутсорсинга.

2. По типу передаваемых функций:

- *управленческий* - аутсорсинг бизнес-процессов - передача внешним исполнителям отдельных функций управления, необходимых для ведения бизнеса (реклама, хранение и обработка информации, управление персоналом, логистика, бухгалтерский учет и другие);

- *операционный* - представляет передачу сторонней организации отдельных производственных функций рассматриваемой организации, в число которых могут входить как отдельные технологические функции (операции) производственного цикла, так и отдельные операции по обеспечению функционирования логистической цепи какого-то вида деятельности;

- *ресурсный* - приобретение внешних ресурсов взамен использования внутренних.

3. Аутсорсинг относительно территории заказчика:

- *внутренний* - оказание услуг заказчику на его территории

(распространен в IT). Аутсорсер практически предоставляет свой квалифицированный персонал на оговоренное время для решения некоторых функций заказчика, управляет персоналом заказчик, он же несет ответственность за результат. Таким образом, аутсорсер по сути выступает в качестве кадрового агентства;

- *внешний* - заключается в оказании услуг на территории поставщика с использованием его инфраструктуры и персонала.

4. По типу поставляемой продукции:

- *материальный (товарный).* Аутсорсинг, при котором сторонние организации поставляют рассматриваемой организации необходимые материалы, комплектующие изделия и другие товары;

- *нематериальный (сервисный).* Аутсорсинг, при котором, сторонние организации оказывают рассматриваемой организации различные услуги производственного и управленческого характера.

5. По принадлежности основных фондов (активов):

- с *предоставлением основных фондов (активов).* Передача сторонней организации производственных и управленческих функций вместе с передачей (в аренду, в лизинг, в собственность путем продажи) сторонней организации необходимых основных производственных фондов (зданий, сооружений, производственных мощностей, производственных комплексов и др.), принадлежащих передающей свои функции в аутсорсинг организации;

- с *использованием основных фондов (активов) сторонней организации.* Передача сторонней организации производственных и управленческих функций, предусматривающая использование для их реализации основных фондов, принадлежащих сторонней организации;

- с *использованием основных фондов (активов) третьих организаций.* Передача сторонней организации производственных и управленческих функций, предусматривающая использование для их реализации основных фондов, принадлежащих третьим организациям, путем получения их в аренду, лизинг.

6. По принадлежности персонала:

- с *использованием персонала организации - заказчика.* Передача сторонней организации производственных и управленческих функций вместе с временной передачей соответствующего производственного персонала, передающей свои функции в аутсорсинг организации;

- с *использованием персонала сторонней организации.* Передача сторонней организации производственных и управленческих функций, предусматривающая использование для их реализации производственного и управленческого персонала сторонней организации;

7. По количеству сторонних организаций - поставщиков:

- *индивидуальный.* У компании-заказчика имеются договорные отношения с одним поставщиком товаров и (или) услуг;

- *групповой. У* компании-заказчика имеются договорные отношения с несколькими поставщиками товаров и (или) услуг.

8. По территориальному признаку.

Крупные корпорации и компании, в структуру которых входят однотипные предприятия, расположенные на большом географическом полигоне, могут применять следующие типы аутсорсинга:

- *локальный.* Аутсорсинг в одном конкретном населенном пункте;
- *региональный.* Аутсорсинг в нескольких населенных пунктах региона;
- *межрегиональный.* Аутсорсинг в нескольких населенных пунктах, расположенных в двух или более регионах.

9. По срокам действия договоров:

- *краткосрочный.* Раньше многие компании старались не работать с поставщиками слишком тесно и заключали с ними, в основном, краткосрочные контракты, хотя при этом компании работали с поставщиками достаточно долго, последние опасались, что сотрудничество в любой момент может прекратиться. Угроза перейти к другому поставщику была серьезным оружием. Чтобы она действовала сильнее, компании вместо долгосрочных контрактов практиковали заключение краткосрочных с многочисленными поставщиками, создавая в среде последних ожесточенную конкуренцию;
- *долгосрочный.* Обычно при заключении краткосрочного контракта определяющим фактором была цена, и компании пытались получить самые выгодные условия поставки в обмен на призрачную возможность долгосрочного сотрудничества. Сегодня наблюдается почти повсеместный отказ от этой стратегии в пользу долгосрочных союзов и партнерских соглашений с немногочисленными высокоэффективными поставщиками. На смену краткосрочным контрактам, заключаемым исключительно из-за выгодности цены, приходят длительные партнерские взаимоотношения. Можно освоить или сохранить за собой ключевые виды деятельности и при этом избежать недостатков вертикальной интеграции, если избрать стратегию долгосрочных партнерских соглашений с ключевыми поставщиками и получить, таким образом, доступ к их компетенциям.

Проведенный анализ деятельности компаний, активно использующих аутсорсинг или предоставляющих соответствующие услуги, дает четкое представление о выгодности применения этой бизнес-схемы, преимущества от использования которой следующие:

- снижение себестоимости функций, передаваемых аутсорсеру. У него, как правило, выполнение этих функций стоит дешевле вследствие специализации в узкой предметной области и благодаря эффекту масштаба, достигнутому при осуществлении однотипных операций одновременно для множества клиентов. Позитивным следствием специализации является повышение качества и надежности;
- уменьшение накладных расходов, связанных со стоимостью рабочих мест, обучением сотрудников, своевременному получению информационной поддержки. При помощи аутсорсинга фиксированные расходы можно превратить в переменные;
- отсутствует необходимость в расширении штата компании;
- услуги аутсорсера предоставляются непрерывно, практически полностью ликвидируется зависимость от объективных и субъективных причин замедления

или приостановления бизнес-процессов;

- аутсорсинг позволяет работать по гибкому графику;
- появляется возможность экономить на офисном пространстве и сопряженных с ним издержках;
- возможность доступа к дополнительным ресурсам;
- возможность получения малому и среднему бизнесу услуг гарантированно высокого качества по доступной цене;
- компания не тратит время и усилия своих сотрудников на ведение кадрового делопроизводства, бухгалтерского и налогового учета, обеспечение операционных расходов, организацию социального обеспечения, т.е. уменьшаются административные и временные издержки;
- сокращаются издержки на временное привлечение высококвалифицированных специалистов;
- снижаются временные затраты на управление, поскольку передача второстепенных функций поставщику услуг аутсорсинга позволяет управляющему персоналу сконцентрировать усилия на основных задачах и проектах, критически важных для компании;
- аутсорсинг позволяет частично перераспределять инвестиционный капитал в стратегически более важную для компании деятельность. Компания перестает инвестировать средства в инфраструктуру, оплачивая только услуги аутсорсера;
- аутсорсинговая компания предоставляет гарантию профессиональной ответственности;
- аутсорсинговое соглашение является более гибким, чем трудовой договор со штатным сотрудником;
- достигается объективность. Технический персонал зачастую не желает отказываться от технологической базы, которую он хорошо знает, и не в состоянии принять оптимальное решение без помощи беспристрастного консультанта;
- можно не только определять показатели эффективности, но и управлять ими;
- задачу аутсорсинга можно усложнить или упростить в соответствии с текущими требованиями;
- легче найти компромисс между ценой и качеством обслуживания.

Таким образом, можно кратко сформулировать преимущества аутсорсинга, которыми руководствуются компании, выбирая аутсорсинг как стратегию менеджмента: сокращение операционных расходов, концентрация на основной деятельности, создание переменной структуры затрат, доступ к передовым технологиям и знаниям, увеличение скорости выхода компании на рынок продуктов или услуг, улучшение качества предоставляемых услуг, переложение части риска на другую компанию. Интерес к аутсорсингу как к бизнес-модели объясняется, прежде всего, экономическими мотивами. Передавая выполнение задачи или функции сервисной компании, заказчик имеет возможность контролировать результат.

Однако широкое использование аутсорсинга на практике сдерживается по следующим причинам:

- опасность передачи слишком многих важных бизнес-процессов «в одни руки»;
- угроза отрыва менеджеров от деловой практики;
- угроза попасть в зависимость от аутсорсера, а также возможность нарушения сроков поставки комплектующих или сроков выполнения работ;
- снижение кадрового потенциала предприятия (уровень компетенции специалистов и руководителей);
- возможное увеличение издержек при передаче второстепенных функций как расплата за стремление сосредоточиться на основной деятельности;
- снижение качества продукции/ услуг при недобросовестности аутсорсера;
- угроза утечки важной информации.

По нашему мнению, аутсорсинг - это вопрос выживания (в особенности для молодых компаний, предприятий непрофильной сферы деятельности) и вопрос получения доступа к передовым технологиям. Для крупных компаний - это метод снижения издержек и упрощения организационной структуры. Как и всякий инструмент, аутсорсинг имеет свою область применения и только неправильное его применение может повлечь за собой негативные последствия. Для того, чтобы их избежать, нужно четко понимать цели передачи функций во внешнее управление и особенности аутсорсинга как инструмента.

УДК 339.188.4

С.А. Федоров

РИСКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ С ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ПРОВАЙДЕРАМИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Формирование логистического сектора экономики в РФ обрело отчетливые черты. Открытые данные ФГСС показывают, что интерес отечественных предприятий к логистическому инструментарию высок (рис.1).

Однако на пути их перехода к инновационно-логистическому пути развития все еще остается ряд преград:

- отсутствие современной инфраструктуры товарных рынков;
- дефицит логистических менеджеров;
- нахождение многих предприятий реального сектора экономики в кризисной ситуации;
- малое внимание государства к вопросу институционализации логистических принципов в предпринимательской практике;

- недостаточная практика взаимодействия российских предприятий с зарубежными предприятиями, достигшими определенных высот в логистике и управлении цепями поставок;

- неготовность многих российских предприятий реализовать концепцию ориентации на клиента;

- слабые требования отечественных потребителей к логистическому сервису, предоставляемому поставщиками;

- диктат (монополизм) поставщиков на многих рынках товаров и услуг;

- неразвитость рынка подрядных услуг и услуг логистических провайдеров;

- отсутствие необходимых и достаточных условий для превращения аутсорсинговой практики в норму экономического поведения предприятий.

Рис.1. Динамика внедрения логистических инноваций российскими предприятиями

Последние два фактора относятся к числу наиболее значимых препятствий на пути перехода российских предприятий на инновационно-логистический путь развития, поэтому дадим им более детальную оценку.

Существование развитого рынка подрядных услуг после инвестиционного вопроса и вопроса об обновлении производства, пожалуй, является следующим по значимости необходимым условием, от которого зависят положительные сдвиги в экономике страны. Нельзя не заметить, что в ней сегодня наблюдается рецессия, которая создает действенную угрозу национальной экономической безопасности. Необходимо также вспомнить, что по договору одна сторона подряда, т.е. подрядчик, обязуется выполнить по заданию другой стороны, т.е. заказчика, определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его. Следует разделять категории подрядных услуг и аутсорсинговых, а не отождествлять их как это делается в большинстве отечественных работ по логистике и управлению цепями поставок. Логистический провайдер – это оператор, оказывающий логистические услуги, которые разделяются на группы: функциональные услуги (их признаками являются отношение к типовым логистическим операциям: транспортные; складские; погрузочно-разгрузочные; управление запасами;

информационно-логистические и др.); услуги: по организации функциональных логистических взаимодействий: транспортно-экспедиционные; по выбору поставщика; по организации логистического распределения; по логистическому аудиту и др.; услуги: по управлению снабженческо-сбытовой деятельностью предприятия; по построению и управлению цепями поставок. Классификация таких провайдеров, соответственно, осуществляется по признаку выполняемых функций. По сути, эти операторы являются исполнителями логистических услуг по договору подряда.

Превращению логистической аутсорсинговой практики в стандартную норму логистического взаимодействия в России, препятствуют также существенные риски, возникающие в этом случае. Одной из причин этого следует считать отсутствие у отечественных предприятий навыков выработки стратегии взаимодействия с логистическими провайдерами, которая должна предопределять их действия на преддоговорной, договорной и последоговорной стадии сделки. Эта стратегия должна предусматривать шаги:

- технико-экономическое обоснование потребности во внешних логистических взаимодействиях на кратко – и долгосрочный период с учетом различных сценариев развития событий на уровне предприятия, поставщика аутсорсинговых услуг и внешней среды (изменения законодательства и др.), а также оценки вероятности утраты потребности в услугах внешних исполнителей и возможных вариантов досрочного расторжения договора;
- специфицирование требований к логистическим услугам;
- разработка тактики и стратегии управления логистическими рисками;
- разработка плана контроля выполнения услуг, предоставляемых логистическим провайдером;
- подготовка проекта договора об оказании логистических услуг;
- выбор поставщиков логистических услуг;
- проведение переговоров с логистическим провайдером;
- размещение заказов на логистические услуги на конкурентной основе.

УДК 339.188.4

Д.С. Яковлев

К ВОПРОСУ О ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Муниципальный сектор экономики, который представлен унитарными предприятиями, представляет собой значительную силу. Это положение обусловлено, прежде всего, недооценкой перспектив задействования рыночных регуляторов в государственном секторе экономики, к числу которых относятся аутсорсинг; перекрестные закупки

услуг государственными организациями. Одной из актуальных задач, которые сегодня стоят перед унитарными предприятиями, является сокращение расходов. Потребность в ее решении обусловлена общем стремлением рационализировать муниципальный бюджет в условиях надвигающейся рецессии в экономике страны и сложности его пополнения. Достижение последней цели во многом связано с оптимизацией муниципальных закупок и сокращением непроизводительных расходов. Среди них есть и издержки, которые возникают вследствие необоснованных решений по управлению материальными потоками и запасами. Это, по нашему мнению, создает объективные предпосылки для разработки муниципальными унитарными предприятиями логистической стратегии, определяющей правила выполнения потоковых процессов и взаимодействий.

Следует специально отметить, что потребность в последнем шаге диктуется необходимостью повышения эффективности расходования бюджетных средств, которые всегда представлены в ограниченном количестве. Использование «невидимой руки рынка» в целях повышения эффективности государственного хозяйствования, безусловно, способно дать определенный положительный результат. Однако муниципальные власти пока осторожно относятся к такому «инструменту». В частности, опыт аутсорсинга в муниципальном секторе экономики показал далеко не лучший результат. Причиной этого феномена стала коррупция и поверхностный подход к обоснованию процессов, передаваемых внешнему исполнителю. Нельзя не заметить, что спектр рисков в этом случае широк, причем они порождаются, в первую очередь, недостаточно детальным специфицированием требований к аутсорсинговым услугам и слабой проработанностью возможных сценариев развития события после заключения договора на их оказание. Все это придает особый статус в решении задачи повышения бюджетной эффективности муниципальных унитарных предприятий, анализу их хозяйственной деятельности. Такая практика отечественным законодательством предусмотрена. Акцент им, причем, делается на оценке эффективности снабженческо-сбытовой деятельности, которая является классическим объектом логистического управления. Однако предметно он ограничен, так как в число его ведущих компонент входят только развитие МТБ такой деятельности; совершенствование инструментов анализа и прогнозирования состояния и развития товарных рынков; развитие системы закупок, транспортно-складского хозяйства и распределительной деятельности; повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции; развитие рынков и привлечение новых потребителей. Очевидно, что данный перечень не включает совершенствование механизма обоснования логистической стратегии, которая задает общие правила выполнения снабженческо-сбытовой деятельности или в иной интерпретации управления цепями поставок. Здесь следует отметить, по крайней мере, одно важное обстоятельство. Традиционно считается, что на предприятиях, которые входят в государственный сектор экономики, применение классических

методов управления запасами невозможно по той простой причине, что источником финансирования деятельности таких предприятий выступает бюджет. Однако, по нашему мнению, согласиться полностью с таким мнением нельзя. Сегодня настала пора более широко рассматривать перспективы применения передовых приемов и методов логистики в управлении муниципальными унитарными предприятиями.

В организации МТС муниципальных унитарных предприятий, безусловно, центральное значение отводится закупкам на основе правил Федеральной контрактной системы. Обращает внимание на себя тот факт, что в государственных и муниципальных закупках практически игнорируется логистическая составляющая требований к поставкам. Действующая практика предусматривает учет весомости собственно логистических условий поставок как 10-20 % от всей их совокупности. Причем остается не ясным, исходя из каких императивов определяются требования к таким логистическим условиям поставки? Как они планируются? Справедливости ради надо отметить, что вопрос планирования закупок для подобного рода предприятий до введения в правовой оборот федерального закона о Федеральной контрактной системе остается открытым. Эта ситуация обусловливает долговременную практику роста интенсивности расходования бюджетных средств в последнем квартале.

Логистическая стратегия муниципального унитарного предприятия, по нашему мнению, должна устанавливать ориентиры в следующих областях: 1) вклад логистики в достижение целей предприятия; 2) экономия бюджетных средств и ресурсосбережение; 3) уровень логистического обслуживания потребителей; 4) логистическая координация действий всех подразделений предприятия; 5) управление хозяйственными связями; 6) оценка эффективности функциональных циклов логистики (закупки, производство, распределение); 7) обеспечение операционной гибкости логистической системы предприятия; 8) логистический аудит; 9) реорганизация логистических процессов на предприятии. Особое внимание в такой стратегии следует уделять организации взаимодействий муниципального унитарного предприятия со стейкхолдерами, что должно позволить ему встать на путь устойчивого развития. Кроме того, она должна содержать рекомендации по интеграции такого предприятия в логистические кластеры.

Раздел 4
СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА, КОНТРОЛЯ, ФИНАНСИРОВАНИЯ И КРЕДИТОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 334.746.3:336.642

М.В. Дегтярев

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет растительных полимеров

Сегодня в СМИ часто обсуждаются проблемы кредитования малого и среднего бизнеса, постоянно говорится о том, что необходима разработка ряда действенных мер, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса со стороны органов государственной власти, поскольку это должно стать основным источником налоговых поступлений в бюджет страны. В большинстве развитых стран доля малого и среднего бизнеса в производстве внутреннего валового продукта превышает 50 % , а в странах ЕС достигает 70 %.

В России доля рынка малого и среднего бизнеса по данным Росстата на конец 2012 г. составляет всего 17 %, что как видно из таблицы, значительно ниже аналогичных показателей даже стран азиатского региона.

Доля малого и среднего бизнеса ВВП разных стран

Государство	**Доля в ВВП**
США	~50 %
Страны ЕС	50-70 %
Япония	>50 %
КНР	>60 %
Южная Корея	~50 %
Бразилия	>60 %
Индия	<20 %
Турция	~25 %
Египет	~25 %
РФ	<17 %

Источники: IFC, World Bank, Eurostat, Taiwan Ministry of Economic Affairs.

Причинами такого положения дел в Российской экономике является отсутствие реальных программ развития и льготного кредитования для данного сегмента рынка.

Малые предприятия, как и любой современный субъект рыночной структуры остро нуждается в привлечении дополнительных средств на нужды развития, модернизацию и замену устаревших, либо вышедших из строя объектов производственной деятельности или пополнения оборотных средств. Необходимость финансового обеспечения возникает также при участии компании в тендере или открытом конкурсе.

Принимая решение о привлечении дополнительного финансирования, предприниматель в отсутствие возможности проведения IPO (Initial Public Offering - первоначальное размещение акций) вынужден выбирать из трех основных сценариев, каждый из которых имеет ряд недостатков:

1. Привлечение средств путем продажи части учредительных долей предприятия.

Не подходит для индивидуальных предпринимателей, поскольку организационно-правовая форма не подразумевает наличия других учредителей. Для иных организационно-правовых форм такая постановка вопроса влечет риск потери самостоятельного управления, а также снижает долю индивидуальной прибыли на неограниченный период.

2. Получение государственного субсидирования на развитие предприятия.

К сожалению, в ряде отраслей такого рода программы полностью отсутствуют, а если и существуют, то высокие временные затраты на получение данного финансирования не гарантируют положительного решения в отношении предоставления субсидий.

3. Банковское финансирование.

Как правило, подразумевает жесткие требования к заемщику со стороны кредитной организации. Высокая стоимость заемных средств, а также ограниченный, по сравнению с западной практикой, набор финансовых инструментов не способствуют широкому проникновению банковских кредитных продуктов в производственную деятельность малых предприятий.

Принимая во внимания все вышеперечисленное о минусах банковского кредитования, можно с полной уверенностью утверждать, что для большинства участников рынка, кредит в коммерческом банке является единственно возможным вариантом для развития предприятия или решения оперативных задач.

К проблемам организации банковского финансирования можно отнести следующие:

- непрофессиональный подход к ведению бизнеса, а именно, отсутствие финансовой грамотности у собственников предприятия, что влечет за собой невозможность финансового планирования и приводит, как правило, к следующей схеме, «касса предприятия – карман учредителя»;

- недостаток материальных активов на балансе предприятия;

- непрозрачность системы бухгалтерской отчетности;

-отсутствие, как общей стратегии, так и тактического плана развития предприятия.

Все это, а также несовершенства законодательной базы осложняют процесс получения кредита.

У подавляющего большинства банков требования к потенциальным заемщикам корпоративного сектора кредитования применяются следующие:

- возможная сумма кредита должна быть меньше или равна оценочной стоимости ликвидных материальных активов на балансе предприятия, при условии, что сумма среднепериодичной (чаще всего ежемесячной) выплаты по займу меньше или равна одной трети части среднемесячного оборота предприятия;

- при этом, предприятие не должно иметь отрицательных или нулевых показателей своей доходности, существовать не менее шести месяцев и подтвердить реальную хозяйственную деятельность на данный период.

Отсюда следует, что далеко не каждое предприятие, особенно на начальном этапе своего развития, может соответствовать данным критериям. Кто-то не имеет ликвидных залогов, а большинство предприятий не соответствуют требованиям по объему оборотов денежных средств на расчетных счетах предприятия. Но это только половина проблемы, в России по данным ЦБ РФ по состоянию на 01 сентября 2013 года зарегистрировано 885 банков, из них реальной кредитной деятельностью занимается примерно треть лизинговых и факторинговых компаний.

Обращаясь в тот или иной финансовый институт за необходимым финансированием, собственник бизнеса зачастую сталкивается с немотивированными отказами в предоставлении ему средств, не понимая того обстоятельства, что коммерческий банк относится к кредиту, как срочному инструменту инвестирования в условиях высокого риска.

Это происходит вследствие того, что банк при разработке кредитной политики и линейки кредитных продуктов создает обезличенный портрет заемщика, зачастую обусловленный отраслевой или иной принадлежностью бизнеса.

К главным причинами такого отношения к потенциальным заемщикам можно отнести два основных фактора: высокую оценку рисков отрасли и субъективную оценку клиента.

Высокая оценка рисков отрасли базируется на том, что, например, большинство коммерческих банков не станут кредитовать строительную организацию, не имеющую ликвидных материальных активов, способных по своей оценочной стоимости перекрыть сумму займа – только в связи с высоким риском в сегменте ее деятельности. (Строительная отрасль имеет индекс категории риска, что подразумевает стопроцентное депонирование банком резервов в ЦБ по данным сделкам).

При этом сотрудники банка не будут объяснять клиенту, что их руководство не желает видеть строительные организации среди своих заемщиков, скорее всего сошлются на должностные инструкции, не позволяющие назвать причины отказа. Но если компании обратиться в банк, возможно не имеющий рекламы, но при этом профилирующий свою деятельность в области девелопмента, или имеющий опыт участия в

строительных проектах, то с высокой долей вероятности банк сможет оценить финансовые перспективы данного предприятия и при анализе его деятельности удовлетворить его кредитные потребности.

Субъективная оценка клиента основана на отсутствии понимания банком структуры бизнеса кредитующегося предприятия, а в итоге ожидание рисков, связанных с его оперативной деятельностью.

Наглядной иллюстрацией данной проблемы может послужить такой пример: компания занимается поставками торговой продукции и оборудования из КНДР. В связи с необходимостью выполнения условий недавно заключенного контракта, компания вынуждена обратиться за кредитными средствами в крупный сетевой банк. Однако условия сделки вызывают опасения у кредитных аналитиков банка, так как помимо того, что это внешнеторговая валютная операция в «Азиатскую страну» и связана с так называемыми «международными рисками», условия контракта подразумевают оплату по факту предоставления коносамента, (от франц. connaissement документ, содержащий условия договора морской перевозки) на приобретаемый товар, а закрытие сделки производится по факту получения ГУ-29 (одна из форм железнодорожной накладной РФ), что выходит за профиль и область знаний банковских служащих, задействованных в рассмотрении данного кредитного проекта.

Следствием, как правило, служит либо отказ, либо требование от заемщика дополнительного обеспечения (залогов), что не всегда возможно.

При этом, достаточно обратиться к другому игроку банковского рынка, никак не упоминающему в массовой рекламной компании свое дальневосточное происхождение, имеющему у своих клиентах крупный дальневосточный порт, и управление которого не только прекрасно разбирается в такого рода торговых операциях, но и содержит в каждом отделении банка сотрудника, обладающего практическими знаниями китайского языка. Тут ситуация меняется в корне. Быстро и эффективно рассмотрев клиента, данный финансовый институт, используя факторинговую схему кредитования, позволяет клиенту осуществить все необходимые условия контракта.

Исходя из перечисленных факторов, реальный бизнес сталкивается с зачастую непреодолимой силами отдельного предпринимателя, проблемой, что приводит либо к стагнации его бизнеса, либо уходу из отрасли в целом и как следствие - снижению конкуренции в сегменте отраслевой принадлежности и иным негативным сценариям.

Самым рациональным решением в сложившейся ситуации, является решение рыночных проблем с помощью самих же участников рынка, а именно развитие института квалифицированного финансового консалтинга или кредитно-финансового брокериджа.

Обращаясь к профессиональному финансовому брокеру, собственник бизнеса получает:

- профессиональный анализ финансовых потребностей клиента,
- методы решения возникших финансовых и иных проблем,

- актуальную информацию о кредитных организациях и условиях их кредитных программ,

- помощь в выборе финансового института и методах финансирования наиболее выгодных для клиента,

- дальнейшее сопровождение сделки и бизнеса в целом.

Со своей стороны банк получает следующие преимущества от сотрудничества с брокером:

- привлечение готовых клиентов соответствующих профилю деятельности банка;

- снижение издержек на рекламу, так как кредитный портфель наполняется за счет клиентов брокера;

- уменьшение расходов на аренду дополнительных офисов и отделений, призванных привлекать и вести разъяснительную деятельность с входящим потоком клиентов, а также предварительную проверку на соответствие требованиям банка.

- сокращение затрат на оплату труда и содержание дополнительных сотрудников для первичной работы с клиентами.

Подводя итоги, можно сказать о том, что все участники взаимодействия, получая определенные выгоды от сотрудничества, при этом решают конструктивные задачи собственной профессиональной деятельности.

В заключение отметим, что кредитно-финансовый брокер, в своей профессиональной деятельности, в состоянии решить большинство перечисленных проблем, благодаря наличию в штате компании подготовленных сотрудников, обладающих специальными знаниями кредитных продуктов, банков-партнеров, лизинговых и факторинговых компаний, а также опыту анализа и проведения кредитных сделок с использованием всех имеющихся на российском рынке финансовых инструментов.

УДК 657.372.5:347.779

Н.В.Карпенко

ВЛИЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА СТОИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Киев, Академия труда, социальных отношений и туризма

В современных условиях одной из основных составляющих обеспечения конкурентоспособности предприятий, а также повышения их стоимости является наличие и эффективное использование интеллектуального капитала. Следует отметить, что в научной литературе нет единого подхода к определению, что же является интеллектуальным капиталом компании. Так, первый исследователь данной экономической категории Т. Стюарт, рассматривал интеллектуальный капитал как сумму знаний работников компании и того, что позволяет ей конкурировать на

рынке: патентов, технологий, управленческих навыков, опыта, информации о потребителях и поставщиках. По мнению Л. Эдвинссона – это знания, которые могут быть конвертированы в стоимость. Развивая данную мысль, В.С. Ефремов подчеркивал, что эти знания могут передаваться в любой форме. Согласно определению Л. Прусака, интеллектуальный капитал – это такой интеллектуальный материал, который зафиксирован, формализован и используется как весомый актив. Наиболее часто исследователи трактуют понятие «интеллектуальный капитал» как совокупность нематериальных активов, которые используются в производстве и являются частью основного капитала.

В странах с развитой рыночной экономикой значительная часть активов предприятий имеет нематериальный характер (от 40 до 80 % их стоимости). На Украине, по оценкам специалистов, доля нематериальных активов в общей структуре активов предприятий в среднем не превышает 10-15 %. При этом большинство научных разработок и технологий, которые являются достоянием предприятий, представляют практический интерес и служат дополнительным источником получения прибыли, не имеют стоимостной оценки, а соответственно – не отражены в бухгалтерском балансе организаций. Согласно данным бухгалтерского учета, удельный вес нематериальных активов предприятий (в целом по народнохозяйственному комплексу) в общей стоимости активов составляет около 1 %. Следовательно, заниженной является капитализация украинских компаний, что уменьшает их инвестиционную привлекательность, а, соответственно, ограничивает возможности дальнейшего инновационного развития. Ведь именно интеллектуальная собственность, защищенная соответствующими охранными документами в условиях конкурентного рынка, является основным источником доходов, поскольку: способствует повышению уровня доверия кредиторов и заинтересованности потенциальных инвесторов; позволяет сформировать уставной фонд без отвлечения денежных средств; может служить предметом залога; способствует расширению рыночного сегмента деятельности предприятия за счет коммерциализации запатентованной продукции или услуги; обеспечивает конкурентоспособность продукции и т.п.

Следует также отметить, что знания как особый ресурс не исчезают после их использования, а имеют тенденцию к увеличению. Поэтому интеллектуальный капитал (в отличии от финансового) характеризуется способностью скачкообразно возрастать, что, в свою очередь, способствует повышению стоимости предприятий.

Согласно обнародованным на официальном сайте украинской Федерации оценщиков бизнеса и интеллектуальной собственности результатам экспертных исследований, проведенных в странах ЕС, предприятия, которые лишь частично используют интеллектуальный капитал, получают в среднем 14 % возможной прибыли, тогда как на предприятиях, которые считают интеллектуальный капитал базой своего развития, данный показатель достигает 61 %.

На Украине с каждым годом возрастает количество предприятий, занимающихся созданием объектов прав интеллектуальной собственности. В 2012 г. их было 2283, из которых 179 - создавали высокие технологи. Всего було создано 516 технологий (что больше, чем в предыдущем году на 15,4 %), из которых 15 % – принципиально новые, а 85 % - являются новыми для Украины. При этом среди принципиально новых наибольший удельный вес занимают нанотехнологии и технологии, связанные с проектированием и инжинирингом. На созданные технологии в этом же году научными работниками и изобретателями получено 1211 охранных документов, из которых 704 – патенты на полезные модели, 277 – на промышленные образцы и 230 – на изобретения. Благодаря количеству заявок, поданных на получение патентов в 2011 г., Украина вошла в двадцатку лидеров научно-технического прогресса (по показателям динамики количества заявок на регистрацию инноваций) и заняла седьмое место в ТОП-15 стран со средним уровнем доходов (в рамках международной системы PCT).

Однако следует отметить, что более 10 % объектов прав интеллектуальной собственности, на которые уже получены охранные документы, не используются собственниками, а затраты на их создание – не возмещаются. Одной из главных причин отсутствия спроса на созданный инновационный продукт является недостаточно тесная взаимосвязь науки и производства, в результате чего научные разработки и изобретения создаются без учета требований, которые выдвигают к ним потребители. Если в странах с высоким уровнем развития рыночных отношений больше 80 % научных работников имеют непосредственную связь с производством, то на Украине данный показатель едва достигает 0,2 %, а еще около 11 % ученых трудятся в отраслевых секторах экономики. Но и такие активы могут выступить источником дополнительной прибыли для предприятий-собственников в случае реализации учреждениям, для которых они могут представлять практический интерес.

На данном этапе формирования инновационной экономики целесообразным является проведение всестороннего технологического аудита предприятий с целью идентификации, определения и оценки уже существующих объектов интеллектуальной собственности, определения их потенциальных возможностей и создания цивилизованного рынка таких объектов.

Считаем, что систематическая работа по созданию, приобретению и защите прав интеллектуальной собственности, управлению ими позволит повысить конкурентоспособность предприятий, увеличить их стоимость, а формирование института интеллектуальной собственности на Украине будет способствовать укреплению и развитию экономики, переходу к инновационной модели развития общества**.**

УДК 336.74

Э.Э. Кибизова

ДЕНЬГИ КАК РЕСУРС ПОТРЕБИТЕЛЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
технологический университет растительных полимеров

Английский политик Гладстон однажды пошутил, что «даже любовь не свела с ума такого большого числа людей, как мудрствование по поводу сущности денег». Австрийский экономист К. Менгер подсчитал, что со времен Ксенофонта, Платона и Аристотеля до начала XX в. (примерно за 2300 лет) в мире было опубликовано около 6000 специальных работ по проблемам денег. В современном мире количество таких работ растет почти в геометрической прогрессии.

Итак, что же такое деньги?

Деньги - это историческая, экономическая и социально-психологическя категория.

Как историческая категория деньги являются продуктом цивилизции.

В данном аспекте несомненный интерес представляет собой вопрос о том, каковы были особенности «денежного типа мышления» в античности. Разобраться в этом вопросе нам поможет гомеровский эпос, в частности, история Дельфийского оракула от древнейших времен, от возникновения святилища Аполлона в Дельфах (X-IX вв. до н. э. – конец V в. до н. э.).

Надписи в Дельфах – это, главным образом, документы финансовой и хозяйственной отчетности, связанные со строительством храма в IV в., списки арендаторов храмовых земель, договоры об аренде, распоряжения амфиктионов (название союза греческих племён, живших по соседству со святилищем обшего высшего божества и объединявшихся для его защиты) по хозяйственным вопросам и т.д.

Приведем тексты некоторых документов: «Итак, по рассказам афинян, Алкмеониды (т.е. знатный афинский род) во время пребывания в Дельфах подкупили Пифию (жрицу-прорицательницу в храме Аполлона в Дельфах) деньгами, чтобы она всякий раз, как спартанцы вопрошали оракул, по частному ли делу или от имени государства, возвещала им [волю божества] освободить Афины»; или другой текст: «…афиняне требовали расследования относительно источников финансирования экспедиции Еврилоха 426 г. против Навпакта, которая брала свое начало непосредственно из Дельф».

Еще одно из первых упоминаний о монетах (считайте, первых настоящих деньгах) как мерила стоимости и средства обращения мы находим в VII-VI вв. до н. э. Деньги были введены в связи с распространением денежного хозяйства в некоторых греческих торговых центрах (например, Милет, Эгина, Коринф, Афины). Прежде в обращении находились: скот, украшения, инструменты и металлически слитки. Металлические слитки оказались наиболее пригодными из-за естественных свойств металла (возможность деления на любые части, одинаковое качество отдельных частей, длительная сохранность, высокая стоимость при

относительно небольшом объеме и др.), наиболее удобными для обмена и для образования сокровищ. С развитием торговли для облегчения операций по оплате стали приводить металл к фиксированным удобным размерам, что освобождало от операций взвешивания, а требовало лишь счётных операций. Так возникли монеты. Греческие монеты изготавливались, как правило, из серебра. Чеканка монет из золота стала более распространена в эпоху эллинизма. В Риме вначале обращались только медные монеты, но в III в. до н. э. перешли на чеканку серебряных и (при Цезаре) золотых монет. Развитие товарно-денежных отношений в римской державе во II в. до н. э. достигло своей высшей степени. Конечно, развитие денежного хозяйства в древности в сравнении с капитализмом было очень ограниченно, натуральное хозяйство полностью никогда не вытеснялось денежным хозяйством. С III в. н. э. в Западной Римской империи товарное производство, а вместе с ним и значение денежного хозяйства стали стремительно падать. Кстати, термин «крытый рынок» зародился в эпоху античности. Выделить рынки, главным образом, для торговли продуктами, требовал еще Аристотель. Большое количество остатков рынков было обнаружено во время археологических раскопок в Афинах, Милете, Риме и Помпеях.

Несомненный научный интерес представляет собой упоминание о деньгах в культурах трех мирвых религий: буддизме, христианстве и исламе.

Известно, что буддизм – первая по времени возникновения мировая религия (возник в Древней Индии в VI-V вв.до н. э.), христианство возникло в I в. н. э. среди евреев Палестины, а ислам возник в Аравии в VII в (приблизительно 610 г.)

В буддизме мы находим следующий «кодекс» правильного «денежного» поведения: буддист должен воздерживаться от торговли живыми существами, людьми и животными, от торговли оружием (в армии служить не запрещается, поскольку армия – средство защиты живых существ в случае агрессии), от распространения алкоголя и наркотиков, от занятий любыми профессиями, связанными с обманом (гадания, составления гороскопов и т. д.) и от занятий проституцией.

В связи с последним аспектом возникает определенная ассоциация между точкой зрения на деньги в буддизме и в трудах немецкого философа и социолога Г. Зиммеля (1858 - 1918). Он пишет, что символом человеческих отношений становится проституция, поскольку природа проституции и природа денег аналогичны. «Безразличие, с которым они предаются всякому новому употреблению, легкость, с которой они покидают любого субъекта, ибо поистине не связаны ни с одним; исключающая всякое сердечное движение, вещность, свойственная им как чистым средствам, – все это заставляет провести роковую аналогию между деньгами и проституцией».

Монеты, упоминаемые в Священном Писании, были золотыми, серебряными и медными. В Священном Писании употребляются следующие названия монет: мина, статир, дидрахма, динарий или драхма, дюпонд или

ассария, ассарий, кодрант, лепта. Богатство в Священном Писании толкуется как обилие временных и земных благ, равно как благ высших, небесных, духовных. Приводятся многочисленные примеры людей, обладавших большим богатством и обилием земных благ, но в то же время людей благочестивых и праведных, таковых например: Авраам, Исаак, Йаков, Иосиф, Вооз, Давид, Соломон, Езекия, Иосафат, Иов, Иосиф Аримафейский, Закхей и др. Одной из важнейших Христианских добродетелей считается милостыня телесная и духовная. Дела милостыни телесной следующие: питать алчуших, напоить жаждущего, одеть имеющего недостаток в приличной и необходимой одежде и т. д.

Мухаммад, основатель религии ислама, с молодых лет был знаком с караванной торговлей, иногда участвовал в торговых поездках. Значительную часть содержания Корана составляют религиозно-правовые предписания, определяющие образ жизни и поведение мусульман, как то, принципы наследования и раздела имущества. Например, рассмотрим васийю – это завещание, наказ, содержащий последнюю волю на случай смерти. Васийа предписана Кораном. Предметом васийи могут быть все виды имущества, отношения, деловые поручения, распоряжения родственникам и многое, что попадает под понятие «последнее волеизъявление». По васийи может быть отказано не более 1/3 всего оставляемого имущества, движимого и недвижимого вместе. В пределах 2/3, распределяемых между наследниками как наследство (мирас), завещатель может указать, кому что он оставляет, если это не наносит ущерба и не ущемляет прав других наследников. Предлагается несколько способов расчёта долей наследства, все сложные и требующие специальных знаний.

Таким образом, можно констатировать тот факт, что все три мировые религии рассматривают деньги в качестве средства социально-психологического воздействия (имплицитного и/или эксплицитного) на сознание, деятельность и поведение другого субъекта.

В России единая система денег была создана в период регентства Елены Глинской (1534-1538 гг.), матери Ивана Грозного. В основу был положен рубль (68 граммов серебра), который состоял из 100 копеек (вес – 0,68 граммов серебра). Одна копейка равнялась двум деньгам по 0,34 грамма серебра, или четырем полушкам по 0,17 граммов серебра. Первый же в России рубль появился в XIII в. Название «рубль» произошло от названия «рублевая гривенка». Предполагают, что рублевая гривенка изготавливалась так: отливался узкий длинный слиток серебра, который затем зубилом рубился на части (гривны). Эти гривны называли рублевыми, или просто рублями.

Бумажные банкноты появились впервые в Китае в 100 г., а в России – в 1769 г. при Екатерине Второй под названием ассигнация.

Содержание денег как экономической категории определяют три выполняемые ими функции. Во-первых, они являются средством обращения, т.е. могут обмениваться на товары и услуги или использоваться для

погашения различных долговых обязательств. Во-вторых, деньги являются средством накопления, т. е. могут использоваться для сохранения покупательной способности и переноса её в будущее. Наконец, в-третьих, они служат мерой стоимости. В этом качестве деньги позволяют сравнить цену реализации товара с ценой, по которой он приобретался, и установить, получит ли фирма прибыль при продаже данной продукции. Кроме того, они позволяют отслеживать, как с течением времени изменяется стоимость различных активов и выручка от реализации произведенной продукции и прибыль.

Согласно теории В. В. Кортунова. формирование комплексов монетаристских сознания можно рассматривать как результат субъективно-психологического замыкания субъекта на денежной интенции. Можно отметить следующие комплексы^

- деньги как власть (а власть как объект патологического стремления к обладанию);

- деньги как возможность, т. е. Я – это то, сколько у меня есть;

- деньги как самоценность, т. е. кризис моего Я и моей самоценности должен быть преодолен путем признания моей полноценности за пределом моего Я;

- деньги как идея, т. е. «деньги есть идея чистой предметности», деньги как игра.

Отношение к деньгам, манера обращения с ними дают один из самых надежных ключей к пониманию человеческого характера.

Первая денежная типология личности была разработана Н.Форманом (1987) и описывала 5 классических невротических типов: скряга, расточитель, магнат, охотник за скидками, азартный игрок. Доработанная типология (И.В. Андреева, О.С.Дейнека). может быть представлена так: скряга, расточитель, магнат, охотник за скидками, азартный игрок, коллекционер, абстракционист, конкретик, завистник, паразит, фальшивомонетчик.

Гольдберг и Льюис (1978) представили денежную типологию личности с точки зрения внутренней динамики факторов, которыми обусловлено патологическое отношение к деньгам:

Субъект, для которого деньги - это защищенность.

Здесь можно сформулировать следующее определение: «деньги – это фактор физической, психической, психологической и социальной защищенности субъекта, обеспечивающих охрану психики и личности от опасных негативных и деструктивных внутрипсихических и внешних импульсов».

Субъект, для которого деньги – это власть.

Здесь нам видится такое определение «деньги – это фактор (существенное обстоятельство) психологического воздействия на потребностно-мотивационную, интеллектуально-познавательную и коммуникативно-поведенческую сферы психики отдельного человека, групп людей и общественного сознания в целом».

Субъект, для которого деньги – это любовь.

Возможно, есть место для такого определения: «деньги – это фактор побуждения к действию, ведущему к его удовлетворению и к разрядке заключенной в нем энергии».

Субъект, для которого деньги – это свобода.

Наконец, такое определение: «деньги – это социальная иллюзия «рефлекса свободы».

Итак, рассмотренные типологии отражают связь переменных «поведение потребителей» и «отношение к деньгам», а, следовательно, имеют значимую роль в исследовании закономерностей поведения потребителей.

УДК 658.336.8

Г.В. Леонова

АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА

Кизляр, Дагестанский государственный университет, филиал

МСФО 1 определяет цель финансовой отчетности – «представление информации о финансовом положении, финансовых результатах и движении денежных средств предприятия, которая будет полезна широкому кругу пользователей при принятии ими экономических решений». Однако отчетность, составленная только по бухгалтерским стандартам, в настоящее время не в полной мере удовлетворяет информационным потребностям современных менеджеров.

Сложившиеся правила управления затратами, сформированные или адаптированные в период плановой экономики, соответствовали требованиям именно того периода. Но с развитием рыночных отношений, изменением акцентов учета и использования ограниченных ресурсов, различных трансформационных процессов организации бизнеса стало очевидно, что для сохранения и повышения конкурентоспособности субъекта рынка помимо информации, полученной из бухгалтерских данных, необходимо получить ответы на ряд вопросов, с использованием данных, получаемых из тех же источников, что и бухгалтерские: такие, как актуальная рыночная стоимость полуфабрикатов длительного производства в незаконченной фазе, состояние незавершенного производства по отношению к стадии готовности, качественный анализ сырья в разрезе поставщиков, ABC или XYZ-классификация клиентов и др.

Для эффективного управления предприятием стало недостаточно «двойной записи» бухгалтерского учета в том варианте, в котором она применяется в настоящее время, так как появилась необходимость выполнять расчет показателей с принципами сбора информации, нехарактерными для бухгалтерской отчетности.

Современное управление предприятием предполагает поиск комплексных решений задач, стоящих перед руководством. К эффективности

предприятия имеет отношение как финансовая, так и нефинансовая информация, при этом данные финансового учета подлежат обработке в соответствии с требованиями менеджмента предприятия. Кроме того, бухгалтерская информация сама по себе не дает увидеть упущенных возможностей, резервов снижения затрат (в том числе из-за неэффективности некоторых бизнес-процессов), потерь трудовых ресурсов и т.д.

В экономике развитых стран эта проблема решена разделением всей системы учета на управленческий и финансовый.

При построении системы управленческого учета большое значение имеет профессиональная ориентированность кадров.

Исторически в России сложилось так, что руководителей и владельцев предприятия всей необходимой отчетной информацией обеспечивала бухгалтерская служба.

В Англии и других странах с развитой рыночной экономикой в функции бухгалтеров входит не только ведение бухгалтерского учета, но и руководство, координация работы по составлению смет издержек производства, подготовка отчетной информации и ее интерпретация при принятии решений, не говоря уже об анализе данных и участии в выборе решения на базе различных вариантов.

В практике наших предприятий большинство из этих функций выполняют плановая или планово-производственная служба, хотя в 20-х – начале 30-х годов все эти функции выполняли работники бухгалтерии. По мере развития в нашей стране социалистической системы хозяйствования и укрепления централизованного планирования всего и вся произошло постепенное «отпочкование» от бухгалтерской службы на предприятиях сметного и даже финансового дела. На крупных, а затем и средних предприятиях были созданы плановые службы, финансовые отделы и в отдельных случаях службы экономического анализа, которые работают обособленно от бухгалтерской службы. За бухгалтерией оставлена только техническая работа по отражению данных.

В настоящее время приходит понимание важности работы бухгалтера, информации, которую он предоставляет. Однако еще не началось сотрудничество экономических подразделений предприятия, и нет как такового совместного анализа управленческих данных.

УДК 657.008.6

М.Н. Луппиан,
Т.В.Шмулевич, Г.А.Астахова

О РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

В настоящее время большое значение уделяется развитию системы внутреннего контроля в рамках самого предприятия. Это обусловлено тем,

что ее организация позволяет предотвратить различные нарушения, потенциальные ошибки и возможные потери, обеспечить законность, надежность и эффективность деятельности организации. Поэтому необходимость внедрения системы внутреннего контроля является актуальной задачей на сегодняшний день для каждого хозяйствующего субъекта.

Важно отметить, что в соответствии со статьей 19 Федерального закона «О бухгалтерском учете» экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит аудиту, должен осуществлять и организовывать внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя).

Под внутренним контролем следует понимать процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает:

а) эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;

б) достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) отчетности;

в) соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

Основным направлением решения проблем внутри предприятия является внедрение системы внутреннего контроля. Неэффективное использование ресурсов, непреднамеренные и преднамеренные искажения отчетности, разглашение конфиденциальных сведений и другие нарушения встречаются на предприятиях довольно часто. Поэтому система внутреннего контроля в том или ином виде должна присутствовать на каждом предприятии. Система внутреннего контроля может быть как всеобъемлющей, то есть охватывать все направления деятельности компании, так и выборочной, то есть ориентированной на наиболее важные. Вариант организации системы внутреннего контроля во многом зависит от правовой формы, организационной структуры компании, вида деятельности, необходимости контроля тех или иных процессов.

Система внутреннего контроля должна включать такие элементы как контрольная среда, оценка рисков, процедуры внутреннего контроля, информационные, коммуникационные и оценочные аспекты.

В современных условиях необходимость в организации системы внутреннего контроля возрастает по многим причинам: во-первых, развитие предприятия и рынка капитала; во-вторых, стремление предприятий к самоуправлению, в-третьих, систематическое снижение уровня экономической работы на предприятиях.

Следует отметить, что внутренний контроль способствует достижению экономическим субъектом целей своей деятельности, но не гарантирует их достижение. Эффективность внутреннего контроля может быть ограничена:

а) изменением экономической конъюнктуры или законодательства, возникновением новых обстоятельств вне сферы влияния руководства экономического субъекта;

б) превышением должностных полномочий руководством или персоналом экономического субъекта, включая сговор персонала;

в) возникновением ошибок в процессе принятия решений, осуществления фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета, в том числе и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Министерство финансов России опубликовало осенью 2013 г. проект рекомендаций в области бухгалтерского учета "Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухучета и составления отчетности". Ведомство составило научно обоснованную классификацию процедур внутреннего контроля, описание его целей, элементов.

Проект предусматривает, что порядок организации внутреннего контроля, в том числе обязанности и полномочия подразделений и персонала экономического субъекта, определяются руководителем в зависимости от характера и масштабов деятельности экономического субъекта, особенностей его системы управления.

Для организации внутреннего контроля в рекомендациях указывается, что экономический субъект может создать специальное подразделение, обеспечивающее координацию деятельности подразделений по осуществлению внутреннего контроля и проводящее оценку внутреннего контроля.

Однако, среди тезисов рекоменадций, хоть и несущих смысловую нагрузку, но не отличающихся особой новизной, можно привести такие: "для целей противодействия злоупотреблениям и мошенничеству наиболее эффективными процедурами ... являются санкционирование (авторизация) хозяйственных операций, разграничение полномочий и ротация обязанностей, физический контроль" и "такая процедура внутреннего контроля, как санкционирование (авторизация) платежей может осуществляться руководителями разного уровня в зависимости от суммы платежа".

Сказано в проекте и о документировании внутреннего контроля. К нему отнесено, например, описание контрольной среды применительно к бухучету, которое может содержаться в положении о бухгалтерской службе, учетной политике, требованиях к квалификации бухгалтеров и других документах, устанавливающих "требования к среде, в которой организуется и ведется бухучет, порядку взаимодействия подразделений и персонала экономического субъекта и принятия решений по вопросам бухучета". Кроме того, по мнению чиновников, должно присутствовать описание бизнес-

процессов и описание рисков, включая те, на минимизацию которых может быть направлен внутренний контроль.

В приложении к документу разработчиками описаны вопросы оценки внутреннего контроля, которая "включает оценку эффективности дизайна внутреннего контроля и оценку операционной эффективности внутреннего контроля". Второе приложение содержит пример распределения полномочий и функций по организации и осуществлению внутреннего контроля экономическим субъектом, ценные бумаги которого допущены к организованным торгам.

В проекте также отмечается полезность внутреннего контроля, она должна быть сопоставима с затратами на его организацию и осуществление. В связи с этим важно отметить, что результативность системы внутреннего контроля позволит отечественным предприятиям выявить «пробелы» хозяйственной деятельности и будет способствовать принятию оперативных управленческих решений по устранению подобных недостатков и улучшению их финансового состояния.

УДК 330.131.7

М.Г., Осипова,
Н.В. Лашманова

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ В РАМКАХ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет

Принятие решений о реализации инновационных и последующих инвестиционных проектов осуществляется в условиях риска и неопределенности. Это значит, что существуют различные потенциально возможные варианты развития событий и альтернативы, связанные с неопределенностью информации о будущем. Очевидно, что для обоснования привлекательности любого инвестиционного проекта и обеспечения его успешной реализации необходимо проведение качественного и количественного анализа потенциальных рисков, разработка мероприятий по их снижению, оценка связанных с этим затрат и результатов их реализации. Однако, большинство исследований в этой области ограничиваются определением и классификацией рискообразующих факторов и разработкой формальных рекомендаций по управлению рисками (уклонение, снижение, передача, принятие). В действительности, ключевым этапом является количественная оценка рисков, степени их влияния на показатели инвестиционных проектов.

Выбор методов оценки рисков напрямую связан со степенью неопределенности. Если имеется статистика потерь и прибылей, имевших место на данном или аналогичном проекте, то пользуются статистическими методами оценки. Однако, статистика в случае инвестиционного

проектирования чаще всего отсутствует, что значительно усложняет задачу. Другие методы оценки рисков выделяют в две крупные группы: экспертные и аналитические.

На основе анализа теоретических исследований в области управления рисками была сформирована сводная таблица наиболее часто используемых в инвестиционном проектировании методов оценки рисков (таблица 1).

Таблица 1.

Методы оценки рисков при инвестиционном проектировании

Метод		Характеристика метода
Статистический анализ		Метод основывается на использовании статистических данных. Однако, чаще всего при инвестиционном проектировании их просто нет, а это значит, что применение этого метода маловероятно.
Экспертные методы		Методы этой группы являются наиболее часто применимыми, хотя отличаются от статистического лишь методами сбора исходной информации. Поэтому используются при отсутствии или недостатке информации о проекте. Однако, достоверность оценки напрямую зависит от компетентности и осведомленности экспертов, что значительно снижает адекватность оценки.
Аналитические методы	Вероятно-стный анализ	Основывается на построении вероятностных моделей, использовании стандартных функций распределения вероятностей: нормальное распределение, показательное (экспоненциальное) распределение вероятностей. Данный метод, подразумевающий множество допущений, может стать необходимым в процессе оценки.
	Метод аналогов	Применение данного метода возможно при реализации проектов в аналогичных условиях. При этом возможен перенос статистических данных, полученных при реализации первой группы проектов, на последующие с определенной корректировкой.
	Метод построения “дерева решений”	Предполагает пошаговое разветвление процесса реализации проекта с оценкой риска, затрат, возможностей. Для построения дерева решений используется метод «что, если...». В результате возможно формирование оптимальной стратегии развития проекта. Однако, в «дереве» учитываются только те исходы, которые эксперты считают наиболее вероятными.
	Анализ сценариев	Анализ нескольких сценариев развития событий, их оценка по отдельным показателям и дальнейший выбор наиболее вероятной альтернативы. Применяется вместе с анализом чувствительности.
	Анализ чувствител ь-ности	Предполагает определение зависимости результирующих показателей реализации проекта от различных факторов, построение диаграмм. Сопоставляя последние возможно определить ключевые показатели, в наибольшей степени влияющие на доходность проекта.
	Имитацион - ное модели-рование. Метод	Основано на определении результирующего показателя при многократном повторении модельного эксперимента. Позволяет учесть максимально возможное число рискообразующих факторов. Применение особенно эффективно в тех случаях, когда исследуемые взаимосвязи сложны, носят стохастический характер и не могут быть смоделированы

	Монте-Карло	в условиях объектного эксперимента. При применении стохастического имитационного моделирования с помощью метода Монте-Карло появляется возможность получения интервальных, а не точечных характеристик результативных показателей.

Проведенный анализ показал, что чаще оценка рисков осуществляется с использованием нескольких методов одновременно. Особенно это касается применения экспертных и аналитических методов. Это позволяет повысить достоверность получаемых результатов. Наиболее перспективным методом оценки на данный момент считается метод имитационного моделирования, так как его применение обеспечивает переход от условий неопределенности к условиям риска и позволяет учитывать максимальное количество факторов, влияющих на реализацию инвестиционного проекта.

УДК 338.24.003.3

В.В. Петрова

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

Эффективная работа современного производственного предприятия невозможна без хорошо налаженной системы управленческого учета и отчетности на всех уровнях управления производственным предприятием. Усиленный интерес к управленческому учету обусловлен следующими факторами, специфическими для современного бизнеса: постоянно растущая концентрация капитала; высокий уровень внешней и внутренней конкуренции; непредсказуемость инфляционных движений; значительный рост производственных издержек и доли добавленной стоимости в себестоимости продукции. Для укрепления позиций производственного предприятия на рынке необходимо грамотно управлять его денежными потоками, производством и инвестиционными проектами. Очевидно, что традиционных методов бухгалтерского учета для этого недостаточно.

Для обслуживания потребностей менеджмента компании при подготовке стратегических решений необходимы новые методы управленческого учета. Совокупность этих методов принято называть современным или стратегическим управленческим учетом. Вместе с тем, роль современного управленческого учета принципиально отличается от роли традиционного управленческого учета. Традиционный учет, в основном, направлен на информационное обеспечение операционных управленческих решений, в то время как современный стратегический — на информационное обеспечение стратегических решений. Данное различие приводит к различию используемых методов анализа и совершенно другим

взаимосвязям между управленческим учетом и другими дисциплинами, например бухгалтерским учетом, менеджментом, маркетингом и т.д. В общем виде основные различия между двумя концепциями управленческого учета представлены в таблице

Основные отличия стратегического и традиционного управленческого учета

Анализируемый аспект	Стратегический управленческий учет	Традиционный управленческий учет
1	2	3
Производится ли анализ внутренних факторов и процессов?	Да, производится	Да, производится. Характерна чрезмерная концентрация на внутренних факторах
Производится ли анализ внешних факторов и процессов?	Да, производится. Так, например, имеет место предоставление и анализ информации о рынках (на которых фирма продает свои продукты), затратах конкурентов, структуре затрат и мониторинге стратегии предприятия и стратегий конкурентов на этих рынках в течение целого ряда отчетных периодов.	Нет, не производится, или же анализ внешних факторов применяется нерегулярно, от случая к случаю.
Производится ли анализ нефинансовых факторов?	Пытается произвести систематизированный учет и оценку нефинансовых факторов.	Нефинансовые факторы, как правило, не учитываются. Во всяком случае нет попыток систематизировать этот процесс.
Отношение к анализу затрат	Для стратегического анализа объем произведенной продукции не является наиболее существенным фактором, который объясняет поведение затрат. Не все стратегически определяющие факторы являются одинаково важными в любой момент времени, но некоторые (больше, чем один) из них, вероятно, очень важны в каждом конкретном случае.	Единственным фактором, определяющим поведение затрат, признается объем производимой продукции. На этом основании производится разделение затрат на переменные и постоянные.

Окончание таблицы.

1	2	3
Отношение и роль в стратегических управленческих решениях	Направлен на внедрение, поддержание и развитие стратегических управленческих решений. Обеспечивает предоставление нужной информации нужным людям в нужное время.	Не направлен на внедрение, поддержание и развитие стратегических управленческих решений. Часто поставляет дезориентирующую информацию, не пригодную для принятия стратегических решений.
Роль в организации	Играет одну из ключевых ролей, поскольку адаптирован к реальным потребностям конкретной организации.	Роль ограничивается решением в большей степени оперативной, а не стратегических задач.

Таким образом, основной функцией стратегического управленческого учета является обеспечение условий для наиболее объективного анализа эффективности деятельности предприятия, а также для того, чтобы при принятии стратегических управленческих решений были учтены пожелания всех групп заинтересованных лиц. Иными словами, стратегический управленческий учет должен позволять определить насколько эффективно работает организация с точки зрения различных групп интересов.
Стратегический управленческий учет является достаточно обширным направлением, и при использовании данной технологии необходима некоторая система для практического внедрения стратегического управленческого учета на предприятии.

УДК 330.322.54

Е. М Пироженко,
А. Н.Леньков

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет

Банковская деятельность всегда связана с высоким уровнем финансового риска. Коммерческий банк должен, с одной стороны, обеспечить безопасность привлеченных средств, их возвратность, а с другой – поддержать необходимый уровень ликвидности. Таким образом, управление ликвидностью, ее поддержание на необходимом уровне является целью деятельности коммерческого банка, которая достигается сбалансированностью требований и обязательств по срокам востребования и погашения. Актуальность поддержания ликвидности определена необходимостью разрешения

конфликта между доходностью банка и размером финансовых рисков, которые он может принять

Проблемы с ликвидностью обусловлены неспособностью коммерческого банка своевременно изыскать необходимые для выполнения указанных функций средства либо через увеличение пассивной базы (например, привлечение средств, в том числе во вклады (депозиты)), либо через незамедлительную конвертацию неденежных активов в денежные средства по разумной цене. При этом избыточная ликвидность снижает прибыльность коммерческого банка, а ее недостаток может стать причиной финансовых потерь.

Теория и практика банковского дела рассматривает банковскую ликвидность как способность коммерческого банка обеспечивать надлежащее исполнение своих обязательств перед контрагентами и своевременно фондировать рост активов. При этом для банка очень важно разнообразие ресурсной базы, и зависимость от какого-либо источника фондирования несет в себе повышенные риски.

Способы поддержания ликвидности зависят от объемов и специфических направлений бизнеса, осуществляемого коммерческим банком, характера используемых источников фондирования. В этом случае, комплексным решением служит организация автоматизированной информационной системы, позволяющей обеспечивать контроль за соблюдением лимитов ликвидности, проведение анализа состояния ликвидности и предоставление своевременных и подробных данных о ней. Кроме того, система позволяет предоставлять информацию для анализа текущего и перспективного состояния ликвидности по таким позициям, как:

1. величина недостатка (избытка) ликвидных средств;
2. распределение активов и пассивов банка по срокам погашения;
3. концентрация вкладов, привлеченных кредитов, депозитов по видам продуктов отдельным (крупнейшим) кредиторам в территориальном разрезе;
4. ретроспективные статистические данные об изменениях показателя чистого процентного дохода;
5. обзор макроэкономической ситуации и финансовых рынков.

В рамках управления ликвидностью в информационной системе хорошо зарекомендовал себя портфельный подход группировки активов в зависимости от уровня их доходности. Он основан на группировке их по уровню ликвидности, доходности и степени риска.

Первая группа банковских активов — «первичные резервы» — абсолютно ликвидны, но они не приносят доходов и имеют нулевой или минимальный риск. Управление первичными резервами состоит в том, чтобы поддерживать их в объеме, достаточном для поддержания необходимого уровня ликвидности банка в целом.

Вторая группа банковских активов — «вторичные резервы» — это активы с небольшим доходом, но высоколиквидные, которые могут с минимальной задержкой по времени и незначительным риском потерь своей

стоимости быть превращены в наличные деньги или средства платежа для погашения банком своих долговых обязательств. Назначение вторичных резервов — служить источником пополнения первичных резервов.

Третья группа — банковские активы, связанные с банковскими ссудами. Они приносят банку, как правило, основную массу прибыли, имеют самый высокий уровень риска среди активных операций банка и обладают средней степенью ликвидности.

Пример такого подхода - расчет доходности портфеля обязательств до востребования [2]. С учетом предложенной группировки расчет доходности портфеля можно определить по формулам, подобным представленным ниже.

$$r_t = \frac{B_t - B_{t-1}}{B_{t-1}}$$, где

B_t-объем портфеля обязательств до востребования на начало t-ого дня, B_{t-1} - объем портфеля на начало (t-1)-ого дня.

Доходность, представленная непрерывно начисляемым процентом,

$$r_t = \ln\left(\frac{B_t}{B_{t-1}}\right)$$, а

$$B_t = \exp(r_t) \cdot B_{t-1}$$,

Что показывает нормальное распределение вероятности получения доходности по портфелям, когда «размер» портфеля зависит от уровня фондирования.

Доходность r_t имеет нормальное распределение вероятностей, а объем портфеля B_t - логарифмически нормальный закон распределения. Следовательно, объем портфеля всегда останется положительным.

Перспектива развития механизма управления ликвидностью, в частности - мгновенной ликвидностью банка, предполагает дальнейшее усложнение методики, учет большего количества факторов,и повышение точности данной модели. Уже сегодня имеется множество предпосылок для дальнейшего развития в данном направлении.

Раздел 5
ПОДГОТОВКА КАДРОВ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

УДК 331.102

В.В. Аксенов

МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ КОНЦЕРНОМ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Специфика моделирования бизнес-процессов научно-производственного концерна (НПК) заключается в формировании на выходе сбалансированной системы экономических показателей, формализующих всю иерархию целей подразделений с учетом территориальной привязки целей и компетенций структурных подразделений.

Особенностью НПК является высокая наукоемкость продукции, большая доля проводимых НИОКР, когда по окончании стадии научно-исследовательских работ (НИР) должна быть сформирована концепция бизнес-процессов для конкретного продукта или технологии.

Таким образом, разработчики НИР, определяя основные направления исследований, решают главную стратегическую задачу НИОКР – какова стратегия развития НПК в будущем.

Также важно понимать, что центральное место отводится нематериальным ресурсам в части научно-производственного потенциала в системе организации, когда объектом управления становятся явные и неявные знания, промышленный опыт.

Концепция управления знаниями как нематериальными активами в НПК может быть формализована в форме комплексной системы принятия решений (КСПР), обеспечивающей их динамическое конфигурирование.

Основная задача, которую должна решить КСПР в рамках НПК: сконфигурировать сеть КСПР таким образом, чтобы все необходимые лица, принимающие решения (ЛПР) и их нематериальные ресурсы в виде знаний и накопленного опыта были, сгруппированы и собраны для решения поставленных задач.

Система контролируемых показателей представляет собой как раз такой инструмент управления, который позволит перевести стратегию в систему четко поставленных задач и показателей их выполнения.

Разрабатываемая система показателей должна быть ориентирована на типовые бизнес-процессы НПК с точки зрения стратегического управления: финансы, маркетинг, инновации, производство, воспроизводство оборудования, воспроизводство ресурсов, воспроизводство компетенций.

По каждому из этих бизнес-процессов должны быть выделены стратегические и тактические задачи и определены контрольные показатели. Система экономических показателей в общем случае должна позволять не только количественно оценивать ситуацию, но и вскрывать причины ее возникновения и проводить структурный анализ влияющих факторов.

УДК 378.147:621.311

Т.Р. Терешкина,
С.Н.Смородин

ВОПРОСЫ ПОДГОТОВКИ ИНЖЕНЕРНЫХ КАДРОВ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

В настоящее время в программах среднего и высшего профессионального образования вопросы энергоэффективности освещены в том или ином объеме в рамках дисциплин федерального и/или регионального блока. По ряду специальностей или направлений подготовки бакалавров и магистров энергосбережение входит как отдельный раздел в изучаемые дисциплины. Однако это не дает системного представления и не обеспечивает требуемого уровня понимания значимости вопросов энергоэффективности и энергосбережения.

В связи с этим, на наш взгляд, целесообразно введение курса «Основы энергосбережения и энергоэффективности» в образовательные программы вузов и средних специальных учебных заведений. Целью курса является приобретение студентами специальных знаний и формирование компетенций в области энергетической эффективности и энергосбережения на промышленных предприятиях и объектах жилищно-коммунального хозяйства, энергоменеджмента и энергоаудита, эффективного использования энергетических ресурсов и вовлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии. Это позволит обеспечить динамичное и устойчивое развитие соответствующих отраслей с едиными стандартами функционирования и контролем за их соблюдением, соответствующим принципам энергоэффективности и энергосбережения в контексте требований международных стандартов серии ISO.

Основные задачи изучения курса следующие:

- формирование у студентов знаний и умений в области энергосбережения на промышленных предприятиях и объектах жилищно-коммунального хозяйства;
- приобретение знаний по структуре энергетического баланса предприятий (организаций);
- освоение методик проведения энергоаудита объектов;

- приобретение навыков по оценке эффективности использования энергии и вовлечения в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии;
- ознакомление с методиками по разработке энергосберегающих мероприятий.

Дисциплина может относиться к вариативной части «Профессионального цикла» или к разделу «Факультативные дисциплины».

Процесс изучения дисциплины должен обеспечить формирование следующих компетенций:

- готовность к самостоятельной, индивидуальной работе, принятию решений по энергосбережению в рамках своей профессиональной компетенции;
- способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений в области энергосбережения;
- умение применять количественные и качественные методы анализа при принятии управленческих решений и строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели по обеспечению энергосбережения и энергоэффективности;
- способность проводить расчеты с использованием типовых методик в сфере энергоэффективности и энергосбережения при проектировании, строительстве, эксплуатации зданий и систем жизнеобеспечения;
- способность использовать знания фундаментальных разделов естественнонаучного и профессионального циклов для понимания и описания процессов в машинах и аппаратах теплотехнического оборудования, системах транспорта и потребления тепла и электроэнергии и технологических энергоносителей.
- умение моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов, обеспечивающих энергоэффективность;
- способность проводить анализ операционной деятельности организации и использовать его результаты для подготовки управленческих решений по внедрению энергосберегающих технологий;
- владеть методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении энергосбережением и повышении энергоэффективности.

Результатом освоения дисциплины должно стать умение разрабатывать энергосберегающие мероприятия, проводить оценку их эффективности, владение основами проведения энергоаудита объектов, методами и критериями оценки эффективности энергосбережения в бюджетных учреждениях, промышленности и на объектах жилищно-коммунального хозяйства. Контент рабочей программы курса должен включать следующие вопросы: государственная политика в области повышения эффективности использования энергии, нормативно-правовая база энергосбережения в РФ, основы энергоаудита объектов, методы энергосбережения при производстве и распределении тепловой и электрической энергии, энергосберегающие

мероприятия в промышленности, энергосберегающие мероприятия на объектах жилищно-коммунального хозяйства, системы энергоменеджента, стандарт ISO 50001, методы и критерии оценки эффективности энергосбережения. По нашему мнению, целесообразно обеспечить совпадение структуры программ для среднего и высшего профессионального образования. Различие будет только в глубине рассматриваемых вопросов.

В рамках курса для высшего профессионального образования более глубоко должны рассматриваться следующие темы: структура и положения международного стандарта ISO 50001, этапы разработки и внедрения системы энергетического менеджмента, практика применения современных организационных механизмов энергоменеджмента, включая анализ базового энергопотребления, расчет и использование индикаторов энергоэффективности и потенциалов экономии энергии, энергоэффективное проектирование, энергоэффективные закупки, разработка и внедрение нормативно-методической базы энергоменеджмента.

В процессе обучения следует использовать активные и интерактивные формы проведения занятий (компьютерные симуляции, деловые и ролевые игры, разбор конкретных ситуаций, использование кейс-технологий) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся. Разрабатываемое учебно-методическое обеспечение должно представлять собой результат трансфера инновационных научных разработок, поддерживаемых современными формами передачи знаний, в том числе прогрессивными информационными, образовательными и контрольными технологиями, обеспечивающими непрерывный рост профессиональных компетенций студентов.

Реализация этого курса позволит обеспечить преемственность основных образовательных программ среднего и высшего профессионального образования для формирования у выпускников «энергоэффективной» модели поведения и развития навыков экономного энерго - и ресурсопотребления.

УДК 378.147

С.В. Терещенко,
Н.Н. Сперанская

РАЗВИТИЕ АКАДЕМИЧЕСКОЙ МОБИЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет им. С.М.Кирова

Повышение качества образования – одна из наиболее важных задач развития высшей школы в России. Академическая мобильность является фактором, оказывающим значительное влияние на успешное решение поставленных задач, и вместе с тем способствует углублению

международного сотрудничества российских высших учебных заведений с зарубежными университетами.

Академическая мобильность – это возможность для студентов, преподавателей, административно-управленческого персонала вузов «перемещаться» из одного вуза в другой с целью обмена опытом, получения тех знаний, которые по определенным причинам недоступны в «своем» вузе, возможность преодоления национальной замкнутости и приобретения общеевропейской перспективы.

Роль мобильности студентов и преподавателей в формировании партнерства государств и вузов осознается сегодня руководством системой образования и, еще в большей степени, академическим и экспертным сообществом. С точки зрения преимуществ, мобильность на государственном уровне позволяет создавать эффективный региональный рынок труда, обмениваться квалифицированными человеческими ресурсами, перераспределять ограниченные бюджетные средства, готовить когорту лидеров в различных областях, формировать взаимное доверие элит стран и, что немаловажно, повышать конкурентоспособность национальной системы образования. Очевидны преимущества и для университетов. Помимо получения дохода от обучения иностранных граждан, двусторонняя мобильность студентов и преподавателей способствует повышению качества обучения за счет наращивания научного и педагогического потенциала преподавателей, совершенствования образовательных программ, возможности диверсификации образовательных услуг в случае увеличения числа студентов.

В СПбГЛТУ уделяется большое внимание развитию академической мобильности. В рамках этого направления деятельности заключены двусторонние договоры с вузами Финляндии, Германии, Швеции, Сербии, Франции, Швейцарии.

Академическая мобильность развивается по нескольким направлениям:

1.мобильность студентов;

2.мобильность преподавателей;

3.мобильность управленческого персонала.

Финансирование академической мобильности осуществляется за счет различных источников.

1.Финансирование краткосрочных студенческих обменных программ происходит за счет частичного софинансирования студентами, участвующими в программе. В некоторых случаях для осуществления обменных программ привлекаются средства за счет грантов, поддерживающих мобильность студентов.

2. Финансирование долгосрочных студенческих обменных программ осуществляется за счет грантов, поддерживающих студенческую мобильность. Для финансирования обменных программ между Финляндией и Россией активно используется программа FIRST. Эта программа реализуется с 2000 года Центром по международным обменам CIMO.Она

призвана поддерживать двухстороннюю мобильность между Финляндией и Россией.

3. Финансирование преподавательской мобильности, в большей степени, осуществляется за счет внебюджетных источников СПбГЛТУ, однако достаточно активно используются средства грантовой поддержки. В некоторых случаях принимающий вуз-партнер берет на себя полную финансовую поддержку преподавателей, приглашенных в качестве лекторов в вуз-партнер.

Анализ источников финансирования зарубежных поездок студентов нашего университета показывает, что в настоящее время преобладают средства принимающей стороны и личные средства студентов (около 80 % загранкомандировок).

В относительных цифрах академическая мобильность оценивается следующим показателем: ежегодно в среднем около 2-3 % от общего числа студентов дневного отделения нашего университета принимает участие в различных видах образовательной, научной, ознакомительной, культурной и творческой деятельности в рамках сотрудничества с зарубежными вузами-партнерами. Эти цифры свидетельствуют о необходимости дальнейшего развития академической мобильности университета. Ведь Россия входит в европейское пространство, а европейские страны - участники Болонского процесса на уровне министров образования уже обсуждают вопрос о доведении академической мобильности студентов своих стран до 20 %. Стремление университета заключается в достижении уровня, когда 10% от общего числа студентов дневного отделения смогут участвовать в тех или иных формах академической мобильности. Несмотря на очевидные достижения и положительную динамику в реализации стратегии, связанной с расширением академической мобильности в СПбГЛТУ необходимо выделить следующие проблемы:

— не всегда существует возможность получения своевременной и полной информации о возможностях обучения за рубежом;

— существенные различия в планах и программах обучения в вузах различных стран и, как следствие этого;

— перезачет изученных в зарубежных вузах предметов и учебных дисциплин;

— языковые проблемы;

— отсутствие опыта самостоятельного решения бытовых и других вопросов, связанных с обучением и проживанием в зарубежном вузе;

— серьезной проблемой является отсутствие бюджетного финансирования для поддержания академической мобильности студентов в нашей стране.

Для решения выделенных проблем необходимо принятия комплекса мер, направленных на развитие академической мобильности. Среди этих мер можно выделить две основные группы мер:

1. Меры, направленные на расширение академической мобильности:

1.1 Подготовка администраторов университетов и преподавателей для роли организаторов процесса мобильности. На каждом факультете Университета должен быть куратор, отвечающий за мобильность студентов и преподавателей. Функции кураторов должны включать в себя:

1.ознакомление студентов с возможными программами обмена, проводимыми в рамках договоров, заключенных Университетом с вузами-партнерами;

2.организация обмена студентами и поиски потенциальных мест мобильности студентов;

3.помощь в оформлении документов, в поисках мест размещения в городах, где расположены вузы – партнеры, принимающие студентов университета;

4.помощь и организация приема иностранных студентов, приезжающих в рамках академической мобильности на соответствующий факультет;

5.организация мобильности российских и зарубежных преподавателей данного факультета.

Институт кураторства академической мобильности может быть реализован на основе работы отдела международных образовательных программ Университета. Основными этапами внедрения системы кураторства академической мобильности должны стать:

а) проведение обучающего семинара для кураторов академической мобильности на факультетах;

б) организация ознакомительных поездок в вузы-партнеры.

1.2 Развитие многоязычности, включая изучение соответствующих иностранных языков до периода мобильности.

2. Меры, направленные на создание схемы устойчивого финансирования мобильности, предлагающей диверсифицированную схему финансирования из разных источников, в которую встроены ведущие европейские программы академической мобильности.

Данные предложения позволят развить академическую мобильность в российских высших учебных заведениях.

УДК 378.147

Е.К.Торосян

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Сейчас в Российской Федерации в высшем профессиональном образовании, как и в других сферах жизнедеятельности человека, имеют место существенные изменения. Наиболее значимыми из них являются: повышение требований общества к качеству высшего профессионального

образования, обновление технологий обучения, изменение условий деятельности вузов (организационных и экономических), обострение конкуренции на рынке образовательных и научных работ. Подобные условия делают необходимыми постоянное повышение качества предоставляемых вузом услуг (образовательных, научных, информационных и т.д.) на международном и национальном рынках, если речь идет о вузах с хорошей репутацией в стране и мире, или на региональном рынке в случае вузов, нацеленных на предоставление высшего профессионального образования жителям региона.

В настоящее время лишь меньшая часть выпускников школ стремится получить среднее профессиональное образование или начать работать, имея лишь общее среднее образование. Большинство же выпускников поступает в вузы, не все из которых готовы к интенсивной интеллектуальной деятельности. Это приводит к приспособлению своих образовательных программ под их уровень, негативно влияя на качество высшего образования. Между тем, увеличение числа студентов – общемировая тенденция, связанная с переходом к информационному обществу.

Массовость высшего образования во многом обеспечена информационными ресурсами нового, особенно электронными источниками информации удаленного доступа, доступ к которым обеспечивается глобальными компьютерными сетями. Глобальные компьютерные сети ликвидировали непосредственную зависимость между локальной информацией, собранной в виде университетской библиотеки или преподавательского состава, и качеством образования, дали возможность работы широкому кругу лиц с ранее недоступными информационными образовательными ресурсами. Современные поисковые системы позволяют собрать необходимую информацию как для образовательной, так и для исследовательской работы.

К сожалению, из-за недостаточного уровня информатизации в России, российские вузы не могут быть надежными поставщиками информационных ресурсов. В связи с этим требуется преодоление отставания в области информационных технологий для предотвращения негативного влияния на качество российского высшего профессионального образования.

Новейшие информационные технологии позволяют при относительно небольших затратах ресурсов существенно улучшить качество подготовки специалистов и их количество, а также сократить время обучения.

«Информационные технологии – совокупность моделей, методов и программных средств обработки информации при интеллектуальном доступе человека в компьютерную систему».

Современная система образования все активнее использует информационные технологии и компьютерные телекоммуникации. К электронным средствам учебного назначения, функционирующим на основе информационных технологий, относятся: электронные средства учебного назначения, обучающие программные средства, электронные системы тестирования, информационно-поисковые системы, имитационные системы,

моделирующие программные средства, демонстрационные и учебно-игровые программные средства.

Использование информационных технологий позволяет организовать новые виды учебной деятельности, такие, как:

- интерактивный диалог – представление учебного материала, оперативное и конкретное реагирование на ответы, обсуждение алгоритма решения задачи;
- управление реальными объектами (учебными роботами, имитационными информационными системами и т. п.);
- управление отображенными на экране моделями различных объектов, явлений, процессов;
- автоматизированный контроль (самоконтроль) результатов учебной деятельности, коррекция по результатам контроля, тестирование.

Информационные технологии не только облегчают доступ к информации и открывают возможности вариативности учебной деятельности, но и позволяют построить образовательную систему, в которой обучающийся– активный и равноправный участник образовательной деятельности.

Информационные технологии позволяют индивидуализировать процесс обучения. Индивидуализация достигается за счет адаптации обучающей системы к индивидуальным особенностям студента – непрерывного уточнения алгоритма обучения на основании учета «текущих» умений слушателя; временных показателей, затрачиваемых им на выполнение операций; общего количества времени, проведенного за использованием деловой игры.

Опосредованное взаимодействие обучающего и обучаемого через компьютер позволяет приблизиться к реализации принципа «один преподаватель – один обучаемый». Это делает возможным управление образовательной деятельностью слушателей не по конечному результату, а собственно по процессу, не увеличивая нагрузку на преподавателя. Практически получается, что все учебное время студент находится в опосредованном контакте с преподавателем через компьютер.

Предоставление информации обучаемому с использованием информационных технологий позволяет повысить интенсивность обучения не за счет увеличения напряженности педагогической деятельности, а за счет активизации познавательной деятельности студентов.

К дополнительным преимуществам можно отнести экономию времени, наглядность, образность, быструю смена форм представления материала, их накопляемость и сохранность в электронном виде.

Вместе с тем, не следует воспринимать информационные технологии как панацею от всех проблем, существующих в настоящее время в образовании. Их использование целесообразно, если они позволяют получить такие результаты обучения, какие нельзя получить без применения этих технологиий.

Раздел 6
ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 349.2

М.Л. Макаревич

НОВЕЙШИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный технологический университет растительных полимеров

В последние годы законодательство Российской Федерации стремительно меняется. Юристы с трудом успевают отслеживать изменения уголовного, административного, гражданского, финансового законодательства. С момента принятия (30 декабря 2001 г., федеральный закон №197-ФЗ) и до 2006 г. Трудовой кодекс, в отличие от других кодифицированных актов, практически не менялся[1]. До 2006 г. законодатели хотели изучить практику применения норм ТК РФ, и практическая реализация норм Трудового кодекса еще раз убедила их в необходимости глобального пересмотра норм кодифицированного акта в сфере регулирования трудовых отношений. Так, в 2005 г. государственными инспекциями труда было проведено более 12 тысяч тематических и целевых проверок соблюдения законодательства о трудовом договоре, выявлено около 156 тысяч нарушений (в среднем в ходе одной проверки выявлено 12 нарушений)[2]. Причинами неудовлетворительной практической реализации норм Трудового кодекса явились и неоднозначность, и неопределенность в формулировке правовых норм, отсутствие сроков реализации тех или иных предписаний и недостаточный учет интересов и работников, и работодателей в сфере регулирования трудовых отношений.

Законом от 30 июня 2006 г.[3] были внесены изменения в 348 из 424 статей Трудового кодекса, в том числе 56 статей даны в новой редакции, появились и 13 новых статей[4]. Указанные изменения позволили сделать вывод об определенных направлениях развития трудового законодательства[5]. *Во-первых*, об усилении, а не об ослаблении, государственно-правового воздействия на трудовые и иные, тесно связанные с трудовыми

[1] Федеральные законы от 24.07.2002 г. №97-ФЗ; от 25.07.2002 г. №116-ФЗ; от 30.06.2003 г. №86-ФЗ; от 27.04.2004 г. №32-ФЗ; от 22.08.2004 г. №122-ФЗ; от 29.12.2004 г. №201-ФЗ; от 09.05.2005 г. №45-ФЗ.

[2] «Трудовое право» №8, 2006 г. с. 76.

[3] Федеральный закон от 30.06.2006 г. №90-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации, признании недействующими на территории Российской Федерации некоторых нормативных актов СССР и утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации».

[4] Новое в трудовом законодательстве: сборник трудов /под ред. Е.Н. Евстигнеева, Е.В. Магницкой; СПбТЭИ. 2006, - 79 с. (по материалам научно-практического семинара), с. 3.

[5] Эти направления определены в статье Магницкой Е.В. Там же, с. 4-11.

отношениями. Согласно статье 5 ТК РФ, среди законодательных и иных нормативных актов, содержащих нормы трудового права, приоритет отдается Трудовому кодексу. *Во-вторых*, об усилении роли системы социального партнерства в сфере труда. *В-третьих*, об уравнивании правового положения работников, работающих у различных работодателей (государственных и негосударственных юридических лиц; индивидуальных предпринимателей; физических лиц, не имеющих статуса индивидуальных предпринимателей). *В-четвертых*, об усилении внимания к отработке понятийного аппарата; к более четкой и однозначной формулировке правовых норм, не допускающей их разночтения; к процедурным вопросам правоприменительной практики, в том числе к письменному оформлению различных документов, установлению сроков для их подачи, для самого процесса оформления документов и ответов на письменные обращения субъектов трудовых и иных, тесно связанных с ними отношений.

С 2006 г. по настоящее время процесс модернизации трудового законодательства набирает темп в арифметической прогрессии: с 2006 г. по сентябрь 2013 г. в Трудовой кодекс было внесено 53 изменения, т. е. за 7 последних лет изменений было сделано в 5 раз больше, чем за 5 предыдущих лет. Причем, с января по август 2013 г. изменения вносились в Трудовой кодекс 10 раз.

Во-первых, за последние годы Трудовой кодекс пополнился новыми главами и статьями, регулирующими особые условия труда отдельных категорий работников. Это важнейшее направление развития трудового законодательства на современном этапе. Учитывая особенности трудовой деятельности различных категорий работников, законодатель устанавливает общие стандарты регулирования труда для соответствующих категорий работников. С 2006 г. раздел XII Трудового кодекса последовательно пополнился следующими главами и статьями:

- главой 54[1], устанавливающей особенности регулирования труда спортсменов и тренеров[1];
- главой 51[1], определяющей особенности регулирования труда работников, занятых на подземных работах[2];
- главой 49[1], определяющей особенности регулирования труда дистанционных работников[3];
- статьей 349[1], предусматривающей особенности регулирования труда работников государственных корпораций, государственных компаний[4]. Причем, изменения, внесенные в статью федеральными законами в 2012 и 2013 г. отразили общую антикоррупционную направленность российского законодательства. В соответствии с данными законами, работник государственной корпорации или государственной компании обязан

[1] Введена Федеральным законом от 28.02.2008 г. №13-ФЗ.
[2] Введена Федеральным законом от 30.11.2011 г. №353-ФЗ.
[3] Введена Федеральным законом от 05.04.2013 г. №60-ФЗ.
[4] Введена Федеральным законом от 29.12.2010 г. №437-ФЗ с изменениями от 03.12.2012 г. №231-ФЗ и от 07.05.2013 г. №102-ФЗ.

предоставлять сведения не только о своих доходах, расходах, имуществе, но и о доходах, расходах, имуществе и т. д. своего супруга (супруги) и несовершеннолетних детей. Работнику государственной корпорации (государственной компании), а также его супругу (супруге) и несовершеннолетним детям запрещено открывать и иметь счета (вклады), хранить наличные денежные средства и ценности в иностранных банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, а также владеть или (и) пользоваться иностранными финансовыми инструментами;

- статьей 351[1] установлены ограничения на занятие трудовой деятельностью в сфере образования, воспитания, развития, организации отдыха, оздоровления и т. д. несовершеннолетних[1];
- статьей 349[1] определены особенности регулирования труда работников Пенсионного фонда РФ, Фонда социального страхования РФ, Федерального фонда обязательного медицинского страхования и др.[2] Последняя часть статьи вводит ограничения для указанных работников и их близких родственников, аналогичные ограничениям, установленным для работников государственных корпораций (государственных компаний) и их близких родственников[3].

В статью 350 ТК РФ, предусматривающую особенности регулирования труда медицинских работников, были внесены значительные изменения 07.06.2013 г. Федеральным законом №125-ФЗ.

Во-вторых, по-прежнему сохраняется тенденция более детального урегулирования процедурных вопросов, возникающих в процессе правоприменительной деятельности. Например, в главу 61 ТК РФ, регламентирующую порядок рассмотрения и разрешения коллективных трудовых споров, были введены многочисленные изменения Федеральным законом от 22.11.2011 г. №334-ФЗ. Указанным законом установлены более краткие сроки для рассмотрения и разрешения коллективного трудового спора, введен новый вид трудового арбитража, помимо временно действующего, - постоянно действующий трудовой арбитраж. Данные нормы способствуют оперативному разрешению коллективных трудовых споров.

В-третьих, в последние годы, начиная с 2009 г., возрастает внимание к регулированию отношений в сфере охраны труда. Дано определение стандартов безопасности труда[1], профессионального риска и управления профессиональными рисками[2] и введены многие другие изменения.

Анализ изменений трудового законодательства позволяет сделать вывод, что новации в развитии трудового права были вызваны целенаправленной деятельностью законодателей, реализующих целевые установки трудового законодательства, определенные в статье 1 ТК РФ: установление государственных гарантий трудовых прав и свобод граждан,

---

[1] Введена Федеральным законом от 23.12.2010 г. №387-ФЗ в редакции Федерального закона от 01.04.2012 г. №27-ФЗ.

[2] Введена Федеральным законом от 03.12.2012 г. №231-ФЗ.

[3] Часть введена Федеральным законом от 07.05.2013 г. №102-ФЗ.

[1] Федеральный закон от 24.07.2009 г. №206-ФЗ.

[2] Федеральный закон от 18.07.2011 г. №242-ФЗ.

создание благоприятных условий труда, защита прав и интересов работников и работодателей. Модификация норм трудового права была также обусловлена развитием российского законодательства в целом, отражением внешних и внутренних факторов, формирующих политику государства (борьба с коррупцией, упорядочение трудовой деятельности иностранных граждан в Российской Федерации, защита приоритетного права российских граждан на трудоустройство).

УДК 347.42

Г.М. Погорелова

ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА УБЫТКОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ ВЗЫСКАНИЮ ЗА НАРУШЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, И ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ИХ ОПРЕДЕЛЕНИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский военный институт внутренних войск МВД России

Одним из средств защиты прав участников договора является взыскание убытков за нарушение обязательства, можно сказать, что это очевидное средство защиты прав участников договорных отношений. Решающее значение имеет не только установление факта наличия убытков, как таковых, но и определение их размера. Определение размера убытков и сам их размер зависит, прежде всего, от природы нарушенного права, а также от характера правонарушения. Тем не менее, во всех случаях без исключения необходимо опираться на понятие убытков и их состав, указанных в ст. 15 Гражданского кодекса Российской Федерации. В п. 2 ст. 15 ГК РФ указаны два элемента в составе убытков: реальный ущерб и упущенная выгода.

В связи с этим возникает вопрос, каким образом должен определяться размер каждого элемента в составе убытков применительно к нарушению договора поставки? Ведь именно такого рода договоры опосредуют основную часть торгового оборота в Российской Федерации. Приведем пример нарушения договора контрактации, заключенного между индивидуальным предпринимателем и крестьянским (фермерским) хозяйством.

По договору контрактации продавец (крестьянское (фермерское) хозяйство) обязался передать в собственность покупателю (индивидуальному предпринимателю) сахарную свеклу, а покупатель обязался принять и оплатить товар на условиях договора. Предоплата была произведена своевременно в полном объеме в размере стоимости товара.

К нарушителю в Арбитражном суде Республики Адыгея был предъявлен иск о возмещении убытков. Убытки были определены истцом в сумме, превышающей 1,5 миллиона рублей.

Учитывая присущие данному делу обстоятельства, рассмотрим данное

судебное разбирательство следующим образом[3].

Истец требовал взыскать основной долг, под которым им понимал реальный ущерб и включить в него ту сумму, которая была перечислена в виде предоплаты. Это обстоятельство заслуживает особого внимания.

Деление убытков на две части - реальный ущерб и упущенную выгоду является обычным для романо-германской правовой традиции. Такое деление проводилось и в СССР, и в союзных республиках. В силу ст. 219 ГК РСФСР 1964 г., наблюдалось в «Основах гражданского законодательства» Союза ССР и республик, которые действовали в Российской Федерации в этой части с 1992 по 1995 годы.

В соответствии со ст. 15 ГК РФ реальный ущерб — это, в частности, расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело для восстановления нарушенного права. Возникает вопрос: восстанавливал ли истец, нарушенное право, оплачивая товар, или исполнял свою обязанность по договору? Очевидно, второе. В силу того, что неисполнение (нарушение) обязанности по договору признано в науке правонарушением[4], а возмещение убытков - мерой ответственности[5], то следует четко разграничивать данные понятия. Представляется, что в данном случае реального ущерба фактически не было, и произошла подмена понятия «неисполнение (нарушение) обязанности по договору» реальным ущербом, который в данном случае места не имел.

Следующая проблема, возникшая в связи с определением размера убытков, вызванных нарушением продавцом обязанности передать товар, служит оценка упущенной выгоды. Под упущенной выгодой (ст. 15 ГК РФ), также традиционно, понимаются неполученные доходы, которые лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено.

Необходимо дать четкое определение понятию «доходы» применительно к ст. 15 ГК РФ и другим актам гражданского законодательства. Это необходимо сделать по той причине, что во многих финансовых, бухгалтерских и иных связанных с ними нормативно-правовых актах под доходами понимаются самые различные варианты. Применительно к данной статье заслуживает внимания Приказ Минсельхоза РФ от 31.01.2003 г. № 28 «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету доходов и расходов деятельности сельскохозяйственных и других организации АПК»[6] доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются

---

[3] Методика судебного разбирательства по гражданским делам: учебное пособие. - Алматы: Налоговый эксперт, 2012. - С. 20-32.

[4] Тархов В.А. Гражданское право. Ч. 1. Курс. М.: Издательская группа «Юрист», 2007. С.344.

[5] Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный). Руководитель авторского коллектива и ответственный редактор доктор юридических наук, профессор О.Н. Садиков. - М.: Юридическая фирма КОНТРАКТ; ИНФРА.М, 1997 г. С.640.

[6] Приказ Минсельхоза РФ от 31.01.2003 г. № 28 «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету доходов и расходов деятельности сельскохозяйственных и других организации АПК»// Интернет ресурс: http://base.consultant.ru/15.10.2013 , 2.09

на: а) доходы от обычных видов деятельности; б) операционные доходы; в) внереализационные доходы; г) чрезвычайные доходы. Доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Операционными доходами являются выручка от продажи иных активов, а также поступления, связанные с иной деятельностью. Внереализационными доходами являются поступления, не связанные непосредственно с обычными или иными видами деятельности. Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания не пригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов и т. п.

Такое смешение понятий «доход», «прибыль» и «выручка» в законе влечет путаницу в правоприменительной практике. Так, при осуществлении прокурорского надзора, финансового или налогового контроля в качестве санкции за правонарушения взыскиваются неправильные суммы. Поэтому представляется справедливой позиция Минфина России, в п. 5 Приказа которого от 06.05.1999 г. № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» «доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг »[7]. При этом понятие «доход» справедливо отождествляется с понятием «выручка». Указанную позицию разделяет и судебная практика[8].

По рассматриваемому делу первая и апелляционная инстанции в удовлетворении иска о взыскании упущенной выгоды отказали. Суды пришли к выводу, что истец не обосновал размер упущенной выгоды, так как не учел при ее расчете затраты на переработку сахарной свеклы, отгрузку сахарной свеклы и готовой продукции, налогообложение, трудозатраты, а также не представил доказательств приготовлений и принятия мер к продаже предполагаемого к получению объема сахара.

В кассационной жалобе предприниматель просил отменить апелляционное постановление и оставить в силе решение. По его мнению, стоимость затрат на переработку не поставленной сахарной свеклы подтверждается условиями соглашения истца с третьим лицом о переработке поставленной части сырья, определившего 28 % гарцевый сбор за переработку. Транспортные расходы не учтены при определении упущенной

---

[7] Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99"//Зарегистрировано в Минюсте РФ 31 мая 1999 г. Регистрационный N 1791//"Финансовая газета", июнь 1999 г., N 23, (с изм. и доп. от 27 апреля 2012 г.).

8 П. 11 Постановления Пленума Верховного Суда РФ N 6, Пленума ВАС РФ N 8 от 01.07.1996 г.«О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»// Специальное приложение к журналу "Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации", 2005 г., N 12 ("Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации (1992 - 2005 годы)".

выгоды, поскольку при реализации сахара, произведенного третьим лицом из сахарной свеклы, поставленной ответчиком, расходы по упаковке в тару, погрузке и транспортировке покупатель взял на себя. Расходы на трудозатраты не учтены при расчете убытков, так как у истца отсутствуют наемные работники. Налог на прибыль не учтен в расчете, так как он рассчитывается с полученных доходов, то есть был бы посчитан и уплачен только при получении упущенной выгоды. Заключенный истцом договор свидетельствует о приготовлениях предпринимателя к продаже предполагаемого к получению объема сахара.

Ответчик, естественно, возражал против таких расчетов, т. к. закон свидетельствует о выгоде, непосредственно вытекающей из договора, то есть не прослеживается причинно-следственная связь.

Для определения размера упущенной выгоды большое значение имеет вышеуказанное совместное постановление двух высших судов. Они исходят из принципа учета разумных затрат, которые кредитор должен был понести, если бы обязательство было исполнено. В частности, по требованию о возмещении убытков в виде неполученного дохода, причиненных недопоставкой сырья или комплектующих изделий, размер такого дохода должен определяться исходя из цены реализации готовых товаров, предусмотренной договорами с покупателями этих товаров, за вычетом стоимости недопоставленного сырья или комплектующих изделий, транспортно-заготовительских расходов и других затрат, связанных с производством готовых товаров.

В связи с определением размера подлежащих взысканию убытков истцом выдвигались иные, дополнительные требования: проценты за пользование чужими денежными средствами по ст. 395 ГК РФ и расходы на оплату услуг адвоката. Решением суда первой инстанции эти требования были удовлетворены вместе с остальными. Постановление апелляционного суда решение арбитражного суда изменило: в удовлетворении требования о взыскании расходов на представителя отказано.

Таким образом, правовой механизм определения размера убытков, подлежащих взысканию за нарушение договора контрактации, который включает в себя специальные правила об определении размера реального ущерба, упущенной выгоды, процентов за пользование чужими денежными средствами, а также неустойки и других мер ответственности нуждаются в дальнейшем системном изучении и творческом осмыслении.